مكتبة الثورة الادارية
باشراف الدكتور كمال دسوقي

اقتصاديات التنظيم الصناعي

مطبعة مخيمر ت ٩٠١١٩٣

مكتبة الثورة الإدارية
بإشراف الدكتور كمال دسوقى

اقتصاديات التنظيم الصناعى

تأليف : بيتشام ووليامز
ترجمة : نازى سليم

ملتزم الطبع والنشر
دار الفكر العربى

تصدير

لا يزال لهذا الكتاب الذى ألفه سنة ١٩٤٨ أستاذ الاقتصاد والعلوم السياسية فى كلية جامعة ويلز ا . بيتشام A. Beacham وتوالت طبعاته وتجديداته حتى ظهر فى صورته الرائعة سنة ١٩٦١ التى أعيد طبعها سنة ١٩٦٣ وبعدها ... واشترك معه فى تأليفها ل . ج . وليامز L. J. Williams . . . لملاءمة التطور الكبير وبالتالى المعرفة الأوسع بمجالات العمل الصناعى وتنظيماته .. لا يزال لهذا الكتاب من الأهمية ما يستحق معه النقل إلى العربية. فهو منذ ظهر يعتبر نصاً دراسياً لطلاب معرفة تراكيب الصناعة وسياساتها وتمويلها ورقابتها . . . ويستفيد منه طالب الاقتصاد ، ورجل الأعمال ، بل القارىء العادى لما يتميز به من طريقة عملية فى تناول مشكلات التنظيم الصناعى بروح أكاديمية ، وتبسيط ووضوح يجعلانه مفتاحاً لمشاكل الاقتصاد التطبيقية فى مجال الصناعة .

وإن نظرة إلى قائمة محتويات الكتاب لتكشف لأول وهلة عن الأهمية الكبيرة للموضوعات التى يعرض لمناقشتها . فهو يحتوى على ثمانية فصول (لم أشأ أن أفرض على المترجم توقفه عند السابع منها وحذف الثامن عن « تركيب الصناعة البريطانية » لاعتقاده بعدم أهميته بالنسبة لنا خصوصاً وأنه تطبيق لما سبقه من فصول) . وموضوعات الفصول التى يجدها القارىء هنا هى عن الصناعة ومؤسساتها ، وتمويل الصناعة ، ثم حجم ونمو المؤسسات الصناعية ، فالاحتكار ، فالتأميم ، فالتوطن فى الصناعة وعوامله الاقتصادية ، وأخيراً الإنتاج والكفاية فى الصناعة . وهى كما ترى موضوعات لا تزال لها

حيويتها بالنسبة لمؤسسات الصناعة فى العالم بوجه عام ، وفى بلادنا على وجه الخصوص ؛ وتواجهها الصناعة فى الدول الاشتراكية كما واجهتها ولا تزال تواجهها الدول الرأسمالية .

كما أن وقفة عند أول فقرة من مقدمة بيتشام للطبعة الأولى من الكتاب منذ عشرين سنة تؤكد دافعه إلى تأليفه ، فهو يتخصص فى « اقتصاديات التنظيم الصناعى Economics of Industrial Organisation » التى لا تتسع لها كتب الاقتصاد العامة — خصوصاً وهى تعرض نظرياته الأساسية فى إطار نظرية القيمة ، وتتحدث عن الإنتاج بوجه عام دون أن تتوسع فى عرض مشاكل تنظيم الإنتاج . فنحن هنا بإزاء اقتصاديات تنظيم الإنتاج الصناعى من أجل كفاية هذا الإنتاج .

فبعد عدة أفكار تمهيدية — فى الفصل الأول — عن المؤسسة والفرق بينها وبين الصناعة عموما ، وعن المنظم entrepreneur بوصفه الذى يتخذ القرارات ويتحمل بمخاطرها سواء هو المالك أو المدير التنفيذى أو رئيس مجلس الإدارة ، ثم عن أشكال المشروعات الفردى منها والمحدود المسئولية والمساهم ، فبناء رأس المال من الأسهم والسندات أو القروض ... والرقابة على ملكية الشركات . . . مما هو معروف فى مواد القانون التجارى وقوانين الشركات ... يتناول الفصل الثانى طرق « تمويل الصناعة » . والفقرة الأولى منه عن الدور غير المباشر غالباً الذى تقوم به البنوك فى تمويل المشروعات الصناعية — خصوصاً فى احتياجات الصناعة من رأس المال الطويل الأجل ، ثم تأتى فقرة ثانية للحديث عن مصدر التمويل الأهم من جانب البنوك التجارية وبيوت التمويل والاستثمار كدور السمسرة وشركات التأمين . . . التى تصدر

أوراقاً مالية يتكون فيها سوق للإصدار تعتمد عليه الشركات الكبرى والنامية فى قيام صناعاتها —عدا التمويل عن طريق ضم الأرباح أو بعضها لزيادة رأس المال ، وقيام إحدى المؤسسات بتقديم التسهيلات الائتمانية لمؤسسة أخرى (فقرة ٣) ... أما المشروعات الصغيرة التى يتعذر عليها الاعتماد على مواردها الذاتية وتواجه فى الوقت نفسه صعوبة التمويل عن طريق سوق الإصدار مع احتمال نموها وإقدامها على إصدار أوراق مالية جديدة ؛ فإن خطوات متقدمة قد اتخذت فى سبيل تمويلها عن طريق هيئات التمويل الصناعى والتجارى والبنوك الصناعية ... التى تمنحها قروضاً محددة الأجل ...

وفيما يتعلق بحجم ونمو المشروعات — فى الفصل الثالث — يقرر المؤلفان صعوبة إيجاد معيار لتحديد أحجام الشركات نظراً لصعوبة التعرف على الواقع العملى للمؤسسات ، وكذلك خطر تحديد الحجم على أساس كمية المنتجات أو المواد الخام أو القوة العاملة أو رأس المال ... حيث دلت الدراسات على أن الصغر أو الكبر يختلفان تبعاً للمعيار المستخدم من هذه المعايير — فضلا عن أن كبر المؤسسة أو صغرها ليس دليلا كافياً على الأهمية الاقتصادية أو عدمها — والمهم أن الحجم الأمثل للشركة يتحقق عندما يصل متوسط نفقة إنتاجها إلى أدنى حد ممكن ، أى استمرار منحنى تكاليف الإنتاج فى الهبوط وقبل أن يبدأ فى الصعود ، وعند درجة التوازن . فالنطاق Scale ونمو المؤسسات الصناعية اقتصادياتها التى يتوقف عليها تحديد أحجامها فى تقدير للوفورات الداخلية والوفورات الخارجية ، والتنويع فى الإنتاج أو الاستمرار فى إنتاج نفس السلعة ، والنمو الداخلى أو الخارجى ، .. والمهم هو إقدام الإدارة وتفاؤلها ، واقتران كبر الحجم بالقوة والنفوذ . إذ أن ظروفاً كثيرة تحد من

نمو بعض المشروعات الصناعية وتحملها — عند حالة التوازن الأمثل — فى حالة ثبات تقريباً ، منها ما هو اقتصادى يرجع لقلة النفقات ، والمرونة فى حالة الكساد ، والخبرة فى صناعة محددة أو متخصصة قوامها الإجادة أو التنويع فى الجزئيات ، والرعاية التى تحظى بها المؤسسة الصغيرة . . . ومنها ما يرجع لقيود معينة كاحتمال المخاطر أوتفادى اتساع الإدارة وضرورة التخطيط والبحوث فى حالة اتساع المشروع مما يترتب عليه اضطراب القرارات أو انخفاض معنوية الأفراد العاملين فى جهاز كبير . . . وأخيراً فإن لمشكلة الاندماج أو الضم بين المؤسسات الصناعية مشاكلها التى يعرض لها المؤلفان فى بقية هذا الفصل — رغم ما حققه تكامل المؤسسات المندمجة من تطور فى اقتصادياتها لم يكن ليتحقق بمجرد التوسع الداخلى.

ويؤدى هذا بالمؤلفين إلى الحديث — فى الفصل الرابع — عن الاحتكار بمعنى انفراد منتج سلعة معينة بالتحكم فى بيعها . وسواء أكان الاحتكار فردياً كاملا monopoly أو ثنائياً duopoly أو جماعياً بين عدد من المؤسسات تنتج سلعاً مختلفة قليلا أو كثيرا ... وبصرف النظر عن الفكرة العامة عن الاحتكار التى تجعله كريهاً فى الدول الرأسمالية ذاتها بصرف النظر عن الدول الاشتراكية ، فإن له مزاياه أو على الأقل دواعيه التى يدعو معها المؤلفان إلى تقليل التحامل عليه . فمن مزاياه تثبيت الأسعار ، وتركيز إمدادات المواد الخام ، والحد من المنافسة ، وحماية الابتكارات والمشروعات الجديدة التى قد لا تجد طريقها إلى الحماية القانونية (كشركات السكك الحديدية) أو رأس المال الكافى للمنافسة قبل أن تشق طريقها وتواجه ضربات الاحتكارين الراسخين (كصناعة الحديد والصلب) . . . ومهما يكن من تعدد أنواع الاحتكار ، وتنوع الاتفاقات

أو الاتحادات الاحتكارية (فقرات ٣ ، ٤ ، ٥) » فإن الاحتكار — على رسوخ قدمه وقوة بأسه — يلزمه العديد من الخطط الوقائية (فقرة ٦) التى يلجأ إليها أحياناً لحماية مركزه ، كذلك فإنه مهما تكن أهمية الاحتكار بالنسبة للكفاية الصناعية (فقرة ٧) وللتخطيط (فقرة ٨) والثبات الاقتصادى (فقرة ٩) : فلابد من نوع من الرقابة على الاحتكار ، فإنه نظراً لما يؤخذ على الاحتكار من أثره السيء فى توزيع الدخل ، وتوزيع الموارد الاقتصادية وإساءة استخدامها ، وأنه ينكر على الغير حقه فى الدخول كمنافس جديد . خصوصاً فى صورته الاتفاقية المعروفة بالكارتل ؛ يتحتم وجود رقابة على الاحتكار منها ماهو مباشر كسن تشريعات خاصة بالاحتكارات وإجراءات تقييدها Monopolies and Restrictive Practices Act (١٩٤٨) تتولى مراقبة تنفيذها لتحقيق المصلحة العامة لجان ومحاكم مختصة . أو بالقيود الواردة على الأعمال التجارية Restrictive Trade Practices Act (١٩٥٦) لتسجيل كافة الاتفاقات التى تنشأ بين طرفين أو أكثر بقصد إنتاج أو عرض السلع ... والمؤلفان يعرضان بتوسع لتجربة تطبيق القانونين ، وينتهيان إلى ترديد ما يقال من أن أحد عيوب الرقابة على الاحتكار بالقانون أن القانونيين هم دائماً الذين يتصدرون الهيئة التشريعية Always are jump ahead of Par liament.

والفصل الخامس عن «التأميم» كملكية عامة للدولة ، وفيه يعرض المؤلفان لفكرته التاريخية كأكبر تغير فى بناء الصناعة البريطانية إلى جانب توسع الرقابة الحكومية المباشرة ، كما يتناولان أشكاله وتنظيماته — سواء الاشتراكيات النقابية والهيئات العامة الحكومية بما لهما من خطر تحكم العمال فى الصناعة فى الحالة الأولى والبيروقراطية فى الحالة الثانية . ثم ينتقلان إلى مناقشة نظم

المحاسبة كأداة للرقابة على الهيئات العامة المؤممة (فقرة ٣) وسياسة الأسعار على أساس متوسط النفقات ، وموازنة الإيرادات أو المصروفات لعدم الوقوع فى خسائر واستمرار القيام بمقتضيات المصلحة العامة مع تفادى شكوى المستهلكين أو معارضة الحكومة أو مطالبة العمال بزيادة الأجور . . . الأمر الذى يجعل سياسة الأسعار فى ظل التأميم جامدة وغير مترابطة — فى حين أن مجرد موازنة المصروفات بالإيرادات ليس دليل الكفاية فى الخدمة أو الإنتاج ؛ خصوصاً إذا تحقق التوازن بالنظر إلى المشروع ككل وليس بالنسبة لكل جزء من أجزائه . ولوجوب تحقق الكفاية الإنتاجية بالتغلب على الصراع بين الاعتبارات التجارية ومراعاة المصلحة العامة ، ثم لأن رأس المال يتحمل — بمقتضى قوانين التأميم — بتعويض الملاك السابقين للمشروع عن ملكية أسهمهم ، إلى جانب مشكلات أخرى تتعلق بالاضطرار لرفع الأجور بعد التأميم لعدم كفايتها قبله ، وتعرض المؤسسات المؤممة للنقد العام أكثر مما كانت كملكية خاصة مما يهدد مراكز مديريها ، وإيجاد الرجال الصالحين لمجالس إدارة الهيئات ثم العلاقات بين مختلف المجالس وعمالها . . . كل هذه مشا كل تحيط بالتأميم وترهقه وتقلل من كفايته الاقتصادية فى الوقت الذى هو فيه هدف سياسى واجتماعى ملح .

أما فى الفصل السادس عن « توطن الصناعة » فيتحدث المؤلفان عن صعوبة إيجاد نظرية يتقبلها الجميع أو تهتدى بها المشروعات الناشئة فى توطين نفسها ، نظراً لتنوع عوامل التوطين ذاتها ، وتغيرها مع الزمن بالنسبة لكل منها ، وصعوبة التعبير عن أهميتها النسبية تعبيراً كمياً ... فالظروف الخاصة بكل مؤسسة هى التى تستحدث الجديد من العوامل غير المألوفة وربما غير الاقتصادية .

إلا أن ذلك لا يمنع المؤلفين من الإشارة لسهولة شرح توطن صناعات الخدمات — الاستخراجية والمحلية — التى تقدم خدماتها مباشرة للجمهور وتتوطن حيث يوجد عملاؤها : كشركات المياه وخدمات السيارات وتموينها بالوقود وبقالة التجزئة وأعمال الفنادق . . . وفيما عدا هذا فإن العوامل الاقتصادية للتوطن (بمعنى اختيار الموقع الأقل نفقة بالنسبة لكل وحدة من وحدات الإنتاج أو عملياته أو مراحله) منها ما يتعلق بالنقل سواء المواد الخام والمنتجات بعد التصنيع (فى تقدير لطول المسافات وخسائر التلف أو الكسر أو نقص الوزن . . . ولوسائل النقل المختلفة أيها أيسر وأسرع وأرخص) ومنها ما يتعلق بمرونة رأس المال وإمكانية الحصول عليه ، وارتفاع إيجارات أراضى المدن كمواقع صناعية ، والعمالة كعنصر أهم بكثير من الموقع سواء من حيث توافر العمال اللازمين أو مستوى الأجور . . . وأخيراً وجود تركز لهذه الصناعة فى تلك المنطقة أم لا . . . ففى التوطن بما يرمى إليه من تحقيق وفورات فى الاتفاق إغراء للصناعة وجذب لرجالها ، وما للعوامل التاريخية من أثر فى تقويته وتثبيته كما فى تطور الصناعات أو توزيعها أو نقلها أو إضعافها إلى جانب ما تحقق خلال القرنين الماضيين من تحسين وسائل النقل ، وتغيرات فى مصادر الوقود والطاقة ، وتقدم فى الطرق الفنية للانتاج ...

والمؤلفان يعرضان لعوامل أخرى يكون لها أثرها فى قرار رجال الصناعة بشأن توطين صناعاتهم معظمها يرجع لتقديراتهم الشخصية فيما يتعلق بالمكان المناسب ، وقد يكون التعلق بمسقط رأس المنظم أو مشروعات زوته كنشاط اجتماعى ، أو سمعة رجل الصناعة فى منطقته مما يساعد على تدبير رأس المال والعمالة والعلاقات الشخصية مع السلطات المحلية . . . ويقرران أن هذا قد أدى إلى

مشكلات اجتماعية خطيرة كالضغط على الأراضى الفضاء بما ينقص مساحتها ويعجز عن تدبير وسائل ترفيهية فى بعض الجهات ، وسوء الأحوال الصحية الناجم عن الازدحام والدخان والضوضاء وتصريف فضلات الصناعة ، والتعقد الشديد فى حركة المرور ، وصعوبات ونفقات السفر للعمل بعيداً . . . الأمر الذى جعل نتيجة التركز الشديد فى مناطق الصناعة ازدياد حركة التدخل فى التوطن الصناعى من جانب الدولة (الفقرة الخامسة) .

وعن الكفاية الصناعية والانتاج — فى الفصل السابع — يتناول المؤلفان معنى الكفاية efficiency وهل هو الرفاهية welfare بمعنى الاستفادة بالموارد الاقتصادية أقصى استفادة تحقق سلامة التوزيع وإشباع أكبر قدر من الحاجات الإنسانية ؟ أم الوصول إلى أقصى زيادة فى الناتج الحقيقى maximum possible rate of increase of real output مهما يكن الأمر فما زلنا نفتقر إلى مقياس موضوعى للكفاية الصناعية ، وإن أمكن وجود مقياس نسبى للكفاية عن طريق مقارنة مشروعات تدخل فى نطاق صناعة معينة بالذات ، أو مشروعات تقوم بنفس الإنتاج فى دول مختلفة وقد نستطيع عقد المقارنة بين المشروع ونفسه خلال فترة زمنية معينة لمعرفة تقدمه النسبى لكن هل تتم المقارنة بإيجاد نسبة الداخل من مواد الانتاج إلى الخارج من المنتجات input to output فيصبح تقدير الكفاية مسألة عويصة على الاقتصاديين ومتروكة لإدارة المشروع . . . أم تكون المقارنة مقدرة بالنقود (الصافى) بعد خصم مشترى الآلات والمواد الخام وأجور العمل . . . من ثمن الناتج من السلع المختلفة فتواجه صعوبة تجميع المواد التى دخلت فى الإنتاج خصوصاً استهلاك الآلات وساعات العمل لكل عامل ، ووحدات الطاقة التى استخدمت أم تقدر الكفاية النسبية بحساب الإنتاج الكلى لإنتاجية العمال المستخدمين ،

أو الناتج لكل ساعة عمل . . . إن صعوبات كثيرة تقف دون تقدير الكفاية النسبية ، وعملية تجميع مواد الإنتاج لتقدير قيمتها النقدية وإيجاد الناتج الصافى net output — وإن كانت الأفضل ليس بالطريقة السهلة — لما يواجهها من صعوبات تقدير الإيجارات كنفقة يتحملها الإنتاج وتنعكس على الكفاية ، ولأن تحديد ثمن كل عنصر من عناصر الإنتاج — كالأجور — مسألة خلافية وقد لا يسهل حسابها أو الحصول عليها .

ويستعرض الفصل السابع فى الفقرة الثالثة منه بعض أبحاث الكفاية فى صناعات القطن والفحم والصناعات التحويلية فى انجلترا وأمريكا لتقدير الكفاية النسبية بمختلف الطرق السابق الإشارة إليها ، ثم ينتقل فى فقرة رابعة إلى موضوع قياس رأس المال ومساهمته فى الكفاية الصناعية — تلك البحوث التى وإن أمكنها حساب نسبة التقدم progress كزيادة فى الإنتاج — سواء بالنسبة للعمال أو لرأس المال أو الناتج الصافى — تعتبر تقديرية إلى حد لا يسمح بالتفسير القاطع للنتائج — الأمر الذى يعود بنا إلى ما يحيط بفكرة الكفاية من غموض وما يكتنف طريقة قياسها من صعوبات.

وبعد — فإن الموضوعات التى تطرق إلى مناقشتها هذا الكتاب عن « اقتصاديات التنظيم الصناعى » على جانب كبير من الأهمية بالنسبة لإنتاجية الصناعة وازدهارها وحل مشاكلها . ولا يقلل من قيمته أنه يطبق على الصناعة فى الدول الرأسمالية . فمشاكل التنظيم الصناعى الخاصة بالمؤسسات وحجمها ونموها واقتصاديات الصناعة وتوطنها وتأميمها وكفايتها الإنتاجية مشاكل تواجهها الدول الاشتراكية بأكثر مما واجهتها الدول الرسمالية — نظراً لقيام التصنيع فيها فى ظل الخطط الاقتصادية القصيرة الأجل وفى ظروف إنسانية مغايرة تحل

الحوافز المعنوية محل الربح والمنفعة . ومن المفيد للاقتصاد الاشتراكى على كل حال أن يتعرف على مشاكل الصناعة فى الدول الرأسمالية ذاتها ليتفادى خطرها على صناعاته حيث الصناعة هى هى فى جوانبها المادية ومن وجهة النظر إلى العوامل الموضوعية المؤثرة فى إنتاجيتها . فبصرف النظر عن ملكية رأس المال الصناعى بالنسبة للمنظم والحوافز بالنسبة للعامل ، لا تزال الصناعة فى جوانبها التنظيمية وأهدافها الرامية لزيادة الانتاج ... تواجه نفس المشاكل التى تتعلق بطبيعتها كنشاط إنسانى منتج يستهدف الكفاية والتقدم .

إننى أقدم هذا الكتاب إلى القراء من المهتمين بإنتاجية الصناعة واقتصادياتها وتقدمها فى بلادنا ، شاكرا للأستاذ نازى سليم ما بذل من العناية والجهد فى سبيل ترجمته إلى العربية على هذا النحو من الإجادة والوضوح ، وأضيف به إلى كتاب « إدارة المشاريع التجارية » الذى سبق ظهوره رصيداً جديداً لمكتبة الثورة الادارية .

كمال دسوقى

القاهرة فى ١٥ / ٦ / ١٩٦٩

بسم الله الرحمن الرحيم

اقتصاديات التنظيم الصناعى

مقدمة الطبعة الأولى

يغلب على الكتب الدراسية الأولية فى الاقتصاد عدم الكفاية فى تناولها لمشاكل التنظيم الصناعى ، ومن الأسباب الواضحة لذلك أن اهتمام مثل هذه الكتب ينصب أساسا على جوهر النظريات الاقتصادية وخاصة نظرية القيمة فإذا كان عليها أن توفى تلك الأمور حقها من العناية — دون إسهاب ممل — فإنها تتغاضى عن مسألة تنظيم الإنتاج .

والغرض الرئيسى من هذا الكتاب أن يكون نصا إضافيا يسد النقص الذى تعانيه كتب الاقتصاد الدراسية العامة فى معالجتها لموضوع التنظيم الصناعى ، كما يحاول أن يوضح الحد الأدنى لذخيرة النظريات والحقائق التى ينبغى أن يتسلح بها الطلاب كفاتحة لدراسة متقدمة .

وطلاب السنوات الأولى الجامعية من دارسى الاقتصاد وما هو فى مستواه من المناهج المهنية الأخرى هم — فى المقام الأول — المقصودون بهذا الكتاب الذى يمكن أيضا أن يكون مقدمة ذات نفع للطلاب المتقدمين الذين يعانون عادة من صعوبة التخصص فى هذا المجال لافتقارهم إلى حصيلة كافية من الخبرات السابقة .

ولقد بذل جهد كبير لصبغ هذا الكتاب بطابع عملى كاف بحيث يشد إليه هذا الحشد الهائل من دارسى الاقتصاد الذين يضعون نصب أعينهم تحقيق مستوى

أفضل من الفهم لأمور العالم أكثر من اهتمامهم بأن يصبحوا خبراء اقتصاديين .

ومن خلال هذه النظرة للأمور ، نأمل أن يلبي الكتاب احتياجات المهندسين وغيرهم من المقدمين على دراسة مناهج الإدارة التجارية والصناعية أو الذين يتأهبون لامتحانات الإدارة المهنية للشركات .

وكان تحديد ما ينبغي ومالا ينبغي أن يتضمنه الكتاب — كما هو الحال دائما — مصدر عناء كبير ، فلو بالغنا في إخراجه مطولا لبعد عن الهدف منه ، ولذا فقد حذفت تلك الموضوعات المتعلقة أساسا بموضوع التنظيم الداخلي وإدارة الشركة التي تناقش عموما تحت عنوان الإدارة الصناعية (التكاليف ، إدارة العمل ، نظم الأجور ، الإدارة العلمية ، وهكذا) . [١]

واقتصرت معظم المناقشه على مشاكل التصنيع والصناعة الاستخراجية ولم تتجاوزها إلى الزراعة أو تجارة التجزئة والجملة . . . . الخ .

كما أنها ارتبطت في مواضع شتى بالنظرية الأولية للقيمة مما دعا إلى بعض التكرار الطفيف . . هذا التكرار الذي نأمل أن يكون عونا للقارىء لا سيما في تعثره .

وقد وجدنا أنه من الملائم أن نجمع المواد الوصفية في فصل ختامي ، غير أن بعض الاستشهادات التوضيحية تناثرت بالضرورة في الفصول الأولى مما نتج عنه بعض التداخل ، ولكن هذا التنسيق يفضل غيره عموما .

---

(١) تجد عرضا لهذه الموضوعات في كتاب « إدارة المشاريع التجارية » تأليف توبل برانتون وترجمة فاروق غرابة التي ظهر مترجماً بنفس هذه المجموعة .

الباب الأول

الصناعة والمؤسسة

Industry & Firm

يبدو من المناسب — قبل أى مناقشة عن الصناعة والمؤسسة — أن ننظر فى إيجاز إلى بعض المفاهيم الاقتصادية العامة ، لندرس بعدها الأشكال المختلفة : للمشروع التجارى ، الكيان المالى للشركات ، ملكية الشركات والرقابة عليها.

١ — أفكار تمهيدية

فكرتنا الشائعة عن المؤسسة Firm — طبقا للنظرية الاقتصادية — أنها الوحدة الأولية التى تنظم فى داخلها مصادر الانتاج بغرض تحقيق الثروة أى أنها الوحدة التى تتحكم إرادة واحدة — أو على الأقل — إرادات موحدة فى تجميع وتوسيع عوامل الانتاج فيها ، وتتجسد هذه الارادة فى شخص المنظم الذى يعد بمثابة من يقدم عامل التنظيم إلى المؤسسة فهو يقرر النسب التى توظف على نسقها عوامل الانتاج المختلفة وحجم الانتاج وسعر أو أسعار بيعه وهكذا .

أما الصناعة فتصورها النظرية على أنها مجموع المؤسسات المتماثلة فى منتجاتها ولا تعد منتجات هذه المؤسسات متماثلة بالنسبة لشكلها المادى فحسب ، ولكن باعتبار موقف المستهلكين منها أيضا فلا ينبغى أن يكون هناك تفضيل من جانب المستهلكين لإنتاج مؤسسة معينة مما قد يبرر لهم دفع سعر مرتفع جزئيا عن السعر الذى تطرح به سلع المؤسسات الأخرى فى السوق .

ومادام فى الإمكان تدارك مثل هذا العيب من عيوب السوق يمكن بالتالى

تطبيق المفهوم النظرى للصناعة بطريقة لائقة أينما سادت روح المنافسة السليمة . ولا يمكن فى واقع الحياة التعرف بصفة قاطعة — وفى حدود هذه التعريفات — على أى من المؤسسة أو الصناعة أو المنظم ، ولهذا فمن المهم مناقشتنا لكل منها باستفاضة .

المؤسسة Firm

وأبسط الوحدات التى علينا تناولها هى المنشآت التى تشغل موقعاً خاصاً مثل المصانع والمناجم والمحلات والفنادق .. .. ألخ .

فنى اللغة اليومية ، تستخدم كلمة مؤسسة Firm عموما لوصف أى تجمع للمصادر المنتجة ينظم تحت إسم واحد بغرض تحقيق الثروة .

ويمكن للمؤسسة ككيان أن تدير أكثر من منشأة ، ولكن إذا كان معيارنا الرئيسى فى تحديد كونها مؤسسة من عدمه هو وحدة الغرض وتوحيد التخطيط لاستخدام المصادر ، فإن من الواضح أنها تشمل عادة مجالا متسعا من العمليات ، ومن الجائز لعدد من المؤسسات التى تعمل تحت أسماء متفرقة ولها شخصياتها القانونية المستقلة تماما الخضوع لادارة موحدة . فإذا كان للشركة المساهمة (الرئيسية) أكثر من خمسين فى المائة من رأسمال الشركة (الفرعية) فلها أن تديرها بنفس الدرجة كما لو كانتا تكونان مشروعاً واحداً . وفى الحقيقة يمكن أن تكون هناك إدارة فعلية حتى إذا كانت حيازة أسهم رأس المال أقل من خمسين فى المائة ، فبعض الشركات المملوكة « بالمساهمة » « والتساوى » تديرها على خلاف ذلك ، شركتان مستقلتان عن بعضهما تماما [1]

---

(١) شركة British Nylon Spinners, المملوكة بالمساهمة تديرها شركتا Imperial Chemical Industries Ltd. and Courtaulds Ltd.

ويمكن أن يتم أيضاً خضوع عدد من الشركات لإدارة موحدة فى بعض وجوه خطتها فى العمل دون البعض الآخر وذلك عندما يكون عدد من الشركات موقعة لاتفاق صناع · cartel agreement تقوم بمقتضاه سلطة خارجة عن كل شركة بمراقبة المنتجات المختلفة التى تنتجها هذه الشركات والأسعار التى تطرح بها هذه المنتجات فى السوق ويترك مثل هذا الاتفاق الحرية لكل شركة فى أن تختار الفن الإنتاجى والتنظيم الذى تخرج به منتجاتها .

وقد ينبع هذا النوع من الصعوبة على العكس أحيانا عندما تعمل شركة تحت إسم واحد ويكون لها شخصيتها القانونية المميزة . فليس لنا أن ندعى أن كل المصادر التى تديرها شرعياً خاضعة لارادة موحدة كاملة فمن الممكن للشركة أن تحوز عدداً من المنشئات التى تنتج منتجات متباينة ويكون لكل منها استقلالها فى كل الأمور العملية وفى حالات أخرى يكون للمنشئات المنفصلة استقلالها فى بعض النواحى مثل أمور الإنتاج ولكنها تكون خاضعة للادارة المتمركزة فى الشركة فى نواح أخرى مثل تنمية رأس المال . [1]

والنتيجة أننا فى واقع حياتنا لا يمكننا التحقق بسهولة من أى شىء يمت بصلة قريبة إلى المفهوم الاقتصادى للمؤسسة ، ورغم ذلك فمن الصعب تماما أن نتحاشى استخدام تلك الكلمة عند دراسة التنظيم الصناعى .

---

(١) أنظر كتاب أدواردز وتاونسند Business Enterprise طبعة ماكيلان عام ١٩٥٨ ص ص ٦٤ — ٦٩ حيث يسوق بعض الأمثلة على ذلك .

ويبين المسح الذى نشره معهد الشئون الاقتصادية عن الشركات الكبيرة فى عام ١٩٥٩ أن ١٣٤ شركة كبيرة تملك ٢٦٨٦ شركة فرعية وتتنوع ترتيباتها الداخلية من البناء الفيدرالى العريض إلى الإدارة المركزية البحتة وحتى فى حالة السماح للشركات الفرعية بقدر عظيم من الاستقلال فان الشركة الرئيسية تحتفظ بتحكمها فى السياسة العامة والتمويل .

واستخدامنا للاحصائيات المتعلقة بالمؤسسات لدعم مناقشة إقتصادية يتطلب حذراً بالغاً إلا فى حالة عدم وجود إشارة واضحة إلى عكس المضمون وعندها يمكن اعتبار هذه الأرقام منتسبة للوحدة القانونية .

الصناعة Industry

ويثير مفهوم الصناعة صعوبات أعظم ، فالكلمة تستخدم لوصف تجمع شركات ذات التقاء فى المصالح . وينصب اهتمام الاقتصاديين على السلوك السوقى للشركات وهو يتعلق بوضوح بدرجات المنافسة والاحتكار ولهذا نميل إلى أن نضع تحت قائمة الصناعة الواحدة أو نجمل تلك الشركات المنتجة لسلع تنافسية ، وتصبح مشكلة الحسم عندنا هى أين نضع الخط الفاصل ؟ بعد أن وضح فى التحليل الأخير أن كل السلع تتنافس مع بعضها لكسب رضاء المستهلكين . ويمكننا على سبيل المثال أن ندرج كل أنواع الفحم من الانثراسايت حتى الليجنايت ولنا أن نخطو خطوة أخرى فنضم أنواعا أخرى من الوقود الجاف مثل الكوك ويمكن تمشيا مع بعض الأغراض أن تراودنا الرغبة فى استيعاب كل مصادر الحرارة والطاقة (شاملة الزيت والغاز والكهرباء) .

ومع ذلك فإن المنافسة بين الشركات فى سوق المنتجات الواحد ليست وحدها الخاصية المشتركة التى تساعد على قيام التقاء المصالح والتى بمقتضاها يمكن لهذه الشركات أن تندرج تحت قائمة الصناعات ، فمن الممكن لعدد منها استخدام مادة خام مشتركة أو استعمال الفنون الإنتاجية وأساليب المهارة العملية المتشابهة ، أى أن المؤسسات تكون فى جوهرها متنافسة فى سوق عوامل الإنتاج وإن كان من الطبيعى أيضا أن يتوقع المرء بعض درجات المنافسة فى سوق المنتجات .

ويمكن أن يكون استخدام المادة الخام المشتركة هو الخاصية الرئيسية المميزة لصناعة مثل القطن والصلب ، أما إذا أشرنا إلى صناعة الطباعة فالوصف هنا يدور حول تشابه العمليات التكنيكية .

ويوجد من ناحية الممارسة قدر كبير من التداخل بين الطرق المتباينة للتصنيف ولكننا نأمل فى الوصول إلى حل وسط فلو جعلنا تقسيمنا دقيقا بما فيه الكفاية فلن يكون من الصعب أن نعيد تصنيف المؤسسات تبعا للأغراض الخاصة التى فى أذهاننا . فيمكن مثلا أن نحتاج إلى إجمال عدد من المؤسسات أو (المجموعات الفرعية من المؤسسات) ذات المستوى العالى من التكاليف الثابتة والتى تتمخض عنها بعض المشكلات المربكة لسياسة الأسعار ومصداق ذلك حالة ما نسميه بالمرافق العامة Public Utilities وبالمثل يجوز أن نرغب فى تصنيف المؤسسات أو (المجموعات الفرعية من المؤسسات) تبعا لقابليتها للانتقال وذلك عند مناقشة سياسة « موقع الصناعة » ويوضح هذا موضع التنفيذ عندما نشير إلى الصناعة الخفيفة والصناعة الثقيلة رغم أن هذا التقسيم لن يكون تقسيما قاطعا بما فيه الكفاية[1] ومع ذلك توجد صعوبات أخرى أكثر من

---

(١) اقترح البروفسور سارجنت فلورنس فى كتابه
« The Logic of British & American Industry. »
طبعة روتلدج سنة ١٩٥٣ ص ١٩ « أن كلمة INDUSTRY (صناعة) » يمكن أن تستخدم لمجرد وصف الأقسام الضيقة من الصناعة كالفحم والحديد والصلب والمركبات.. الخ.
وكلمة Group « مجموعة » لتصف تقسيمات أوسع مثل صناعات النسيج والمعادن .
وكلمة Order « نظام » لتصف تقسيمات واسعة جدا مثل التصنيع والزراعة والتعدين الخ.
وحتى هذه التقسيمات الكبيرة تكون تحكمية إلى حد كبير وينبغى الوصول إلى اتفاق حول الاستخدام العام لهذه المصطلحات ويمكن أن يكون هناك تجميع أكثر شمولا فيمكن مثلا جمع الزراعة والتعدين تحت قائمة الصناعة الاستخراجية أما التقسيمات الأخرى التى تقابلها أحيانا فتكون « Services » خدمات » وصناعة تحويلية » (Factory Industries) أو « صناعات غير تحويلية » (Non - Factory Industris) .

تلك التى تتعلق بالمفهوم والمطلوب هنا هو وجوب إدراج المؤسسات ككل تحت صناعة أو أخرى ما دامت هذه المؤسسات هى الوحدات الأساسية فى اتخاذ القرارات الاقتصادية .

ومن المألوف أن تعمل المؤسسات فى إنتاج سلع غير متجانسة من وجهة نظر المستهلكين والمرجح أن هذا يرجع لكونها مصنوعة من مادة خام واحدة (مثال : إطارات السيارات والحشايا المصنوعة من المطاط) أو أنها نتاج عملية متشابهة (مثال : نسج الألياف الطبيعية والصناعية) أو أنها أخيرا منتجات متصلة (مثال : تنتج مؤسسات الحديد والصلب الأسمنت الحديدى والخبث) ولكن فى بعض الحالات لا توجد مثل هذه الرابطة الظاهرة غير أنه فى الصناعة يمكن للشىء الواحد أن يؤدى بسهولة إلى شىء آخر [1] وطالما كانت الحال كذلك فإن رجل الاقتصاد الذى يهتم غالبا بالصناعات التى تنتج عدداً من السلع المتنافسة ، يمكنه أن يجد فى صناعة معينة مؤسسات تنتج سلعا كثيرة إلى جانب السلعة (س) — التى يهتم بها أكثر من غيرها . ومرجع ذلك أن المؤسسات التى تنتج أساسا السلعة (س) توضع تحت هذه الصناعة . أما إذا قامت هذه المؤسسات بإنتاج سلع أخرى إلى جانب السلعة (س) وبنسبة عالية بالمقارنة إلى إنتاجها فعندئذ يمكن القول بأن درجة التخصص فى هذه الصناعة منخفضة . ومن الجائز أيضا أن تنتج المؤسسات الداخلة تحت صناعات أخرى نسبة عالية من الإنتاج الكلى للسلعة (س) ويقال فى هذه الحالة أن درجة انفراد هذه الصناعة بإنتاج تلك السلعة منخفضة .

---

(١) ارجع مثلا إلى إدوارزو تانسند فى كتاب (Business Enterprise) صفحات ٦٠ — ٦٢ الذى يصف تدرج شركة (Newten, Chambers & Co., Ltd.) من صناعة مواقد الطبخ إلى صناعة أوراق التواليت .

وعندما تـكون درجة التخصص منخفضة بين المجموعات الصناعية فالجدير بنا أن نـكون حريصين للغاية عند تفسيرنا للبيانات التى تنشر عن هـذه الصناعات[١] . والواجب من الناحية العملية إبرازهذه الصعوبات بطريقة ما لتوفى أغراض الإحصائيات الرسمية . وينبغى علينا اعتبار المستخدم مشتغلا بصناعة أو بأخرى مع أن كلمة صناعة هذه تستخدم غالبا فى الـكلام عن الصناعة التحويلية وحدها[٢] ، بمعنى أن كثيرا من الناس يتجاهلون الزراعة والنقل والخدمات « كالمهن التعليمية والسياحة والخدمة الحـكومية » عند كلامهم عن الصناعة .

ويمدنا تعداد السكان بمعلومات وافية عن التوزيع الصناعى والمهنى للسكان، كما أن وزارة العمل تجمع المعلومات وتنشرها مبينة حالات العمل والبطالة فى مختلف الصناعات . وينشر مجلس التجارة تعداد الإنتاج مبيناً أحجام المنشئات والإنتاج الإجمالى والصافى والاستثمارات بالنسبة لعدد كبير من الصناعات[٣] .

ومن الأهمية بمـكان أن يسود بين الإدارات الحـكومية المختلفة نوع من التجانس فى تصنيفها للصناعة بغية التوصل للتصنيف الملائم .

ولقد توفر عنصر التجانس هذا منذ عام ١٩٤٨ وذلك باتباع « التصنيف الصناعى النموذجى (Standard Industrial Classification) الذى يضم أربعة

---

(١) يدلنا بحث من تعداد عوائد الانتاج لسنة ١٩٠١ على أن حوالى ثلث الحرف والحرف الفرعية يكون لها درجة من التخصص بنسبة ٦٧ ٪ أو ما يقل عنها . وكلما كان تصنيف الصناعات واسعا كلما ارتفعت هذه الدرجة .

(٢) ويشمل هنا أيضا تعدين الفحم ، وصناعات الغاز والماء والكهرباء ونحن نهتم فى هذا الكتاب أساسا بالمشاكل التنظيمية للصناعة التحويلية إلى جانب الصناعات التى سبق ذكرها .

(٣) يغطى تعداد الإنتاج الصناعات التحويلية Manufacturing Industries وصناعات التعدين وقطع الأحجار والبناء والمقاولات والغاز والـكهرباء وإمدادات الماء .

وابتداء من عام ١٩٠١ بدأ تعداد الانتاج يشمل : —

تجارة التجزئة والجملة — التموين البحرى والجوى — صناعة السيارات والخدمات .

وعشرين فئة orders أومجموعة صناعية كبرى تنقسم بدورها إلى فئات أو صناعات صغرى . وهذه الفئات orders هى : —

١ — الزراعة والغابات وصيد الأسماك (١ — ٣)
٢ — التعدين وقطع الأحجار (١٠ — ١٩)
٣ — معالجة المنتجات المعدنية اللافلزية باستثناء الفحم (٢٠ — ٩)
٤ — الكيماويات والصناعات المكملة (٣٠ — ٩)
٥ — تشغيل المعادن (٤٠ — ٩) .
٦ — الهندسة — بناء السفن والأدوات الكهربية (٥٠ — ٧٩)
٧ — المركبات (٨٠ — ٩)
٨ — السلع المعدنية التى لم يرد ذكرها فى فئة أخرى (٩٠ — ٩)
٩ — الأجهزة الدقيقة والجوهرات .. ألخ . (١٠٠ — ٣)
١٠ — المنسوجات (١١٠ — ٢٩)
١١ — الجلود والمصنوعات الجلدية والفراء (١٣٠ — ٢)
١٢ — الملابس (١٤٠ — ٩)
١٣ — الغذاء والمشروبات والتبغ (١٥٠ — ٦٩)
١٤ — صناعة الخشب والفلين (١٧٠ — ٩)
١٥ — الورق والطباعة (١٨٠ — ٩)
١٦ — صناعات تحويلية أخرى (١٩٠ — ٩)
١٧ — البناء والمقاولات (٢٠٠ — ٢)
١٨ — الغاز والكهرباء والمياه (٢١٠ — ١٢)
١٩ — النقل والمواصلات (٢٢٠ — ٣٩)

٢٠ — الصناعات التوزيعية (٢٤٠ — ٦)

٢١ — التأمين والبنوك والتمويل (٢٥٠)

٢٢ — الإدارة العامة والدفاع (٢٦٠ — ٥)

٢٣ — الخدمات المهنية (٢٧٠ — ٩)

٢٤ — خدمات متنوعة (٢٨٠ — ٩٩)[١]

ويبدو جليا التتابع المنطقى لتصنيف هذه الفئات ، فالفئتين ١، ٢ يضمان الصناعات الاستخراجية (أو الأولية) (Extractive Industries) ومن المناسب البدء بأقدم الصناعات . والفئات من ٣ — ١٦ تحوى الصناعات التحويلية (Manufacturing Industries) التى تبدأ بالطوب والخزف والأسمنت — فالفئة ٣ تستخدم مواد ناتجة عن التعدين أو قطع الأحجار ، والفئتين ١٧ ، ١٨ تسدان الثغرات بين الصناعات التحويلية والخدمات ، ومثال ذلك الفئات من ٢٠ — ٢٤ حيث تبدأ الأخيرة بهذه الصناعات التى تتناول سلعاً مادية ثم تتدرج من خلال أعمال البنوك والتأمينات إلى الخدمات الفردية ، وينبغى الاهتمام بملاحظة أن المنشآت (Establishments) هى التى أدرجت — دون المؤسسات — تحت فئات وصناعات « التصنيف الصناعى النموذجى » . ومن مزايا ذلك رفع درجات التخصص بين المجموعات (Gronps) ، طالما أن

---

(١) الارقام التى بين الاقواس تشير الى الصناعات الصغيرة الداخلة تحت كل فئة (order) مع ترك بعض الفراغ لتسهيل أية اضافات .

ولقد منحت الأقسام الفرعية (الصناعات الفرعية) الاختيارية فرصة عدد كبير من الحرف الصغرى التى تدرج تحتها . وقد تم تعديل التصنيف الصناعى النموذجى (S . I . C) فى ١٩٥٨ ولكننا تمسك بالتصنيف القديم هنا لأن معظم الاحصائيات فى هذا الكتاب مبنية على أساسه ، أما التصنيف الجديد فسنورده كتذييل لهذا الفصل .

المنشآت تعتبر أقل من المؤسسات فيما يتعلق بعدد المنتجات التى تنتجها ، كما يعنى هذا النظام أيضا أن تعريفنا للصناعات — والصناعات الفرعية — يخضع للاعتبارات الفنية أكثر من إعتبارات السوق (١)

ومن هنا يكون الاتجاه إلى تعريف الصناعات — والصناعات الفرعية — كى لا يكون هناك أى شك فى وضع المنشأت بمعنى أن جملة إنتاج كل منشأة يدرج تحت مجموعةgroup وواحدةهكذا تكون بعض المنتجات المتباينة مثل : حافظات النقود والأحزمة والسروج فى صناعة واحدة ، بينما تكون الأحذية المصنوعة من المطاط مندرجة تحت مجموعة صناعية تختلف عن تلك التى تضم الأحذية الجلدية .

وهذا يقلل من قيمة التصنيف الصناعى والاحصائيات الرسمية ، بالنسبة لرجل الاقتصاد الذى يهتم ببعض أوجه السلوك السوقى للمؤسسات .

ولكن يجب ألا يبالغ فى القدر الذى قد توجد به السلع الغير متنافسة — أو غيرها — تحت مجموعة واحدة . وينبغى ألا نتناسى أن الكثير من سلوك المؤسسات لا يمكن تفسيره إلا فى ضوء مثل هذه الخواص المشتركة كتشابه المواد الخام والعمليات التكنيكية . . الخ ، رغم أن هذه الأمور لا تنال حقها من العناية فى الكتب النظرية المدرسية .

وتبعا لهذه الإجراءات توجد نتيجة أخرى يجدر بنا الإشارة إليها فى هذا المكان وهى — تداعى وحدة المؤسسة كنتيجة حتمية لوضع المنشئات تحت مجموعة groups . وفى حالة جمع المنشئات — لغرض ما — فى «مؤسسات» (وحدات قانونية) أو « وحدات »

---

(١) مدى المنتجات التى تنتجها منشأة بمفردها تحدده قبل كل شىء اعتبارات الفن الانتاجى

(مؤسسات تحت الرقابة المشتركة) ثم تصنيفها إلى مجموعات صناعية
(Industril Groups)

يمكن عندئذ أن تنسب للمؤسسة (أو الوحدة) منشآتها المدرجة تحت هذه المجموعة وفى الحقيقة يمكن أن تكون المؤسسات والوحدات أكبر مما قد يقترحه التصنيف [1] .

المنظم Enttrepreneur

ربما كان التعريف بالمنظم — من وجهة النظر الحاضرة — أقل أهمية ، إلا أن ذلك يعتبر صعبا كما هو الحال بالنسبة للتعريف بالمؤسسة والصناعة .

ويعتبر المنظم من الناحية النظرية غالبا ، بمثابة من يتحمل المخاطرة ويتخذ القرارات . ولا يشكل المشروع الفردى الصغير أية صعوبات ، ذلك أن المالك الذى يقدم رأس المال هو فى الغالب مدير المشروع .

ويغلب اعتبار الدخل الذى يعود عليه من ذلك أجراً للادارة من ناحية (أى ما كان عليه أن تدفعه كراتب لو أنه اختار مديراً للعمل) وأرباحا من ناحية أخرى (أى جزاء مخاطرته الناجحة) .

أما فى حالة الشركات المساهمة وهى الأكثر شيوعاً ، تكون المخاطرة منفصلة تقريباً عن اتخاذ القرارت ، حيث يتحمل المساهمون العاديون المخاطرة ، بينما يقرر مجلس الإدارة الخطوط العريضة لسياسة الشركة ويقوم على تنفيذها . ورغم هذا فإن أعضاء مجلس الإدارة لا يوكل إليهم أمر الرقابة الإدارية اليومية

(١) انظر الفصل الثامن — الباب الثالث — حيث تطرح بعض الأمثلة الواسعة لتركيز الرقابة على الصناعة .

الشطة التى يمكن أن تخول لرئيس مجلس الإدارة أو المدير الإدارى أو ربما لمدير عام يتقاضى راتباً .

ويكون لهذا الرئيس التنفيذى ورؤساء الأقسام التابعين له مباشرة (مثل مدير الإنتاج ومدير المبيعات . . الخ) قدر كبير من الاستقلال فى اتخاذ القرارات الخاصة بإدارة العمل .

ولا يعول كثيراً على هذه التقسيمات فيمكن اعتبار أن للمساهمين العاديين رقابة نهائية على العمل من خلال سلطتهم فى انتخاب أعضاء مجلس الإدارة — رغم الشك فى مدى قوة هذه الرقابة — على الأقل ، عندما تسير الأمور فى الشركة سيراً حسناً .

ومن ناحية أخرى ، غالبا ما يكون هذا الرئيس التنفيذى مساهما كبيراً فى الشركة ، وبهذا يكون له بعض فوائد الربح وذلك إلى جانب مرتبه كمدير .

وربما كان من الأفضل فى هذا المقام أن نتعرف على مهمة المنظم من ناحية اتخاذ القرارات ، فمن السهل التعرف فى معظم المشروعات على شخص يكون عليه المسئولية النهائية بالنسبة للتصريف اليومى لأمور المؤسسة ، كما يكون له الرأى الغالب فى رسم الخطوط العريضة لسياستها .

ويتوفر فى الأعمال الكبيرة قدر كبير من اللامركزية بالنسبة للمهام الإدارية [1] .ومع ذلك فإننا نجد عادة شخصاً ما أو جماعة من الأشخاص الذين

---

(١) يمكن لمدير مصنع فى (I. C. I) مثلا أن يتخذ قرارات بالغة التعقيد أو أن يختار استخدام موارد أكبر أو أن ينهض بأعباء أكبر من تلك التى يمكن أن يقوم بها رئيس تنفيذى فى مؤسسات كبيرة صغرى — كتاب أدواردز وتاونسند (Business Enterprise) ص ٦٧ .

يكون منوطاً بهم تنسيق القرارات الهامة المتعلقة بالعمل ومباشرة السلطة النهائية فيه . وينبغى رغم هذا — أن نضع فى الحسبان أن العمل يتفاوت إلى حد بعيد بين مختلف الصناعات وأحجام المؤسسات لدرجة أن سلطة اتخاذ القرارات قد تنتقل من يد الرئيس التنفيذى إلى مجلس الإدارة وخاصة عند اتخاذ قرارات هامة ، وأنه فى بعض أوقات الأزمات يمكن للمساهمين العاديين أن يثبتوا وجودهم فى الحال .

وهكذا يتضح لنا مرة أخرى صعوبة تطبيق المفاهيم النظرية البسيطة على العمل الصناعى ، ولذا ينبغى أن نلزم جانب الحذر عند تطبيق النتائج النظرية على عالم الصناعة المعقد والسريع التغير .

والمثال البسيط على ذلك هو أنه من المشكوك فيه أن المديرين المحترفين فى الصناعة — الذين لا ينالون إلا قدراً محدوداً جداً من عائد الربح — يكون حافزهم الوحيد على العمل رغبتهم فى الوصول بالمؤسسة إلى أقصى الأرباح .

٢ — أشكال المشروعات

Forms of Enterprises

من المناسب فى هذه المرحلة أن نتكلم بتفصيل أكثر عن الأشكال المختلفة للمؤسسات Firms . والمشروع الفردى هو أبسط وحدة مشروعات وهو شائع بصفة خاصة فى الزراعة وتجارة التجزئة والمهن ، ولكن هذا لا يمنع وجود كثير من مشروعات العمل الفردى فى الصناعات التحويلية والاستخراجية ، ومثل هذه المؤسسات تعمل أساسا برأسمال يقدمه المالك الذى يدير العمل بنفسه — والشركة هى النتيجة المعتادة لنمو المشروع الفردى وذلك عندما يتقدم شخص أو أكثر برأسمال جديد للمشروع ينالون فى مقابله نسبة من الأرباح .

والعيب الـكبير لهذا النوع من المشروعات — ومن وجهه نظر الشركاء الداخلين فيه — أنهم يصبحون مسئولين مسئولية كاملة عن خسائره بدرجة تتجاوز حدود حصصهم — التى ساهموا بها — إلى أموالهم الخاصة ، وتعتبر مشاركة عدد من الأشخاص فى صافى أرباح المشروع دليلا على وجود الشركة وعلى أن هؤلاء الأشخاص شركاء مسئولية غير محدودة .

ويمكن التهرب من مثل هذه المسئولية لو أن الأشخاص المساهمين برأس المال الجديد والذين يشتركون فى الأرباح لم يقوموا بأى دور فعال فى المشروع وأن يعلنوها صريحة فى الاتفاق مع مالك المشروع عند تقديم القرض ، أنه لا توجد حقوق الشركة بينهم . وبمقتضى قانون الشركات المحدودة المسئولية لسنة ١٩٠٧ يمكن للمشروع أن يكون نفسه كشركة محدودة المسئولية وذلك بتسجيل تلك الحقيقة لدى مسجل الشركات مع تقديم تفصيلات عن طبيعة المشروع وأسماء الشركاء والمبالغ التى قدمها كل شريك محدود المسئولية ويكون هؤلاء الشركاء من محدودى المسئولية مسئولين عن ديون المؤسسة فى حدود قيمة رأس المال الذى ساهم به كل منهم .

ورغم هـذا فإن الشركة المحدودة المسئولية لم تصبح النوع المألوف للمشروعات التجارية فى هذا البلد [1] . وتعتبر شركات المساهمة المسجلة هى أكثر أنواع المؤسسات شيوعا . وينسحب هذا الوصف على كل الشركات المسجلة تحت قوانين الشركات Companies Acts والخاضعة لشروطها ، ويمكن أن تـكون مثل هذه الشركات من أنواع مختلفة فقد تـكون شركات غير

(١) يقصد بـكلامه بريطانيا .

محدودة المسئولية ، وتكون مسئولية العضو فيها — بالنسبة لديون المؤسسة — غير محدودة أيضا .

ويمكن أن تكون شركات محدودة بضمان يكون كل عضو فيها مسئولا بمقتضاه (بالإضافة إلى مساهمته فى رأس المال — إن وجدت) عن قيمة يتعهد بأن يضيفها إلى أصول الشركة فى حالة خسارتها .

والشركات الغير محدودة المسئولية أو المحدودة بضمان يمكن أن يكون رأسمالها مقسما إلى أسهم وقد يكون رأس مال فردى وكل من هذين النوعين من الشركات المسجلة نادر وجوده نسبيا .

أما النوع السائد فهو الشركة المحدودة المسئولية والتى تكون مسئولية الاعضاء فيها محدودة بالقيمة الغير مدفوعة لأى أسهم يحملونها . ويجوز أن تكون الشركة المحدودة شركة خاصة أو شركة عامة . وللشركة الخاصة أن يقتصر تكوينها على شخصين بينما ينبغى على الشركة العامة أن تضم سبعة على الأقل . وتكون الشركة الخاصة خاضعة لقيود معينة منها أن حقها فى تحويل أسهمها يكون مقيدا كما يحدد عدد أفرادها إلى جانب الموظفين بخمسين شخصا ، وتكون الشركة غير قادرة على دعوة الجمهور للاكتتاب فى أسهمها . وتعفى الشركات المحدودة الخاصة من شرط نشر الميزانية العمومية ومن عقد إجتماعات قانونية للمساهمين ، إلا إذا كانت هذه الشركات فروعا لشركات عامة . ومن المزايا الواضحة التى تحظى بها الشركة الخاصة فى ظروف معينة ، أن المشروع الفردى يمكن أن يتحول إلى شركة خاصة ويتمتع بمزايا المسئولية المحدودة ، وذلك عندما ينضم اليه مساهم واحد حتى ولو كان لا يحمل سوى سهم واحد بالإضافة إلى المالك .

وكذلك إذا رغب مشروع صغير فى التوسع وتطلب ذلك رأس مال جديد يفضل غالبا شكل الشركة المحدودة، حيث يتيسر للمالك السابق للمشروع أن يحتفظ بهيمنته الكاملة كما يكون المشروع محتفظا بكل مرونته السابقه ويكون بمنجاة من سوء السمعة . ولكن مزايا الشركات العامة تصبح أكثر وضوحا إذا توسع المشروع توسعا كبيرا ، حيث يمكن اجتذاب رأس المال الجديد بيسر إذا ما طرح المشروع أسهمه للجمهور للاكتتاب فيها ، وإذا توفرت لهذه الأسهم سهولة التداول .

وقليل من الناس من يرغب فى شراء أسهم لا يمكن التخلص منها بسرعة وسهولة إذا تفاقت الأمور . ولهذا السبب تتحول معظم المشروعات الكبيرة إلى شركات عامة وذلك فى مرحلة معينة من مراحل نموها ، رغم أنها تكون قد بدأت فى أول الأمر كمشروعات فردية أو شركات خاصة .

وليس من المبالغة القول بأهمية الشركة المساهمة (وخاصة فى صورتها العامة المحدودة المسئولية) بالنسبة لنمو التنظيم الصناعى الكبير فى المجتمعات الصناعية الحديثة فهى تيسير بقدر عظيم تجميع المبالغ الكبيرة من رأس المال وذلك باجتذابها للموارد المتعددة للمدخرات الصغيرة المنتشرة فى المجتمع .

وعن طريق الشركات المساهمة يمكن لأصحاب الإمكانيات المتواضعة حيازة أسهم أكبر الشركات ، كما يكون لهم حق المشاركة فى أرباحها . وفى معظم الحالات يكون من السهل تداول هذه الأسهم عن طريق عمليات سوق الأوراق المالية [1] التى لا تجعل من الممكن تحاشى الالتزامات الدائمة فحسب ، بل وتقلل

(١) ويكون الكيان المالى للشركات المساهمة كما سيتضح فيما بعد — مرنا للغاية ، كما يقدم للجمهور فرصا للاستثمار بشروط متنوعة وبدرجات متفاوته من المخاطرة .

من خطر الخسارة وذلك عن طريق التعامل المنظم فى الأوراق المالية .

والشركة المساهمة ميزة الاستمرار فهى تعمر أكثر من مشروعات العمل الفردى وتكون — على عكس الأخيرة — أقل اعتمادا على مجهودات أبناء العائلة الواحدة ، ما دامت قادرة على استئجار خدمات الموظفين التنفيذيين الأكفاء الذين لا يتسنى لهم إقامة مشروعات خاصة بهم لافتقارهم إلى رأس المال.

ولكن الشركات المساهمة ليست بدورها خلوا من العيوب ، وهى تمهد سبيل النمو ليس فقط بقدرتها على جذب رأس المال وإنما أيضاً بالسهولة التى يتأتى بها لعدد من المؤسسات أن تنضوى تحت إدارة موحدة . ويمكن لهذه الشركات أن تنمو بدرجة أكبر مما تسمح به مقدرتها الاقتصادية ، هذا النمو الذى يصدر عن رغبة فى القوة الاقتصادية أكثر منه سعياً وراء تحقيق الربح .

وقد يصل المشروع إلى مرحلة يخرج بها عن نطاق الرقابة الفعالة المنظم ، حيث تأخذ بخانقه البيروقراطية والاجراءات العقيمة .

وقد تكون حيازة الأسهم التى تشكل رأسمال الشركة منتشرة بطريقة واسعة بدرجة تجعل المساهمين غير قادرين على ممارسة الرقابة الفعالة على الإدارة ، التى تصبح بدورها غير مسئولة ، الأمر الذى يضر بمصالح المساهمين .

ولدينا بصدد هذا الكثير مما سنفصح عنه فى مرحلة قادمة ، ويمكننا أن نشير فى كلمات وجيزة إلى طريقة إعلان الشركة المحدودة المسئولية Limited Company تودع الشركة لدى مسجل الشركات نظامها الأساسى ولائحتها الداخلية مع بيان برأسمالها الإسمى وتفاصيل عن أعضاء مجلس الإدارة .

ويقدم النظام الأساسى للشركة تفصيلات عن اسمها وموقع مكاتبها المعتمدة وأغراضها ومسئولية أعضائها ، وقيمة وطبيعة رأس المال .

وتنظم اللائحة الداخلية الأمور الداخلية للشركة مثل (اجتماعات المساهمين حقوقهم فى التصويت — تعيين أعضاء مجلس الإدارة وصلاحياتهم . . . الخ).

ويجب أن تودع كل شركة عامة قائمة بالأشخاص الموافقين على العمل كأعضاء مجلس إدارة بها، وموافقتهم الكتابية على ذلك وكذا رضاهم بالاكتتاب بحصة من الأسهم تؤهلهم للقيام بهذا العمل وتسديد قيمة تلك الأسهم .

وبعد الانتهاء من فحص هذه المستندات يصدر مسجل الشركات شهادة تأسيس الشركة وتكتسب الشركة صفة الوجود القانونى .

وتستطيع الشركة الخاصة أن تبدأ — فى الحال — عملياتها التجارية ، فى حين أن الشركة العامة يحال بينها وبين ذلك إلى أن تعلن أن كل عضو مجلس إدارة بها قد اكتتب بالأسهم التى تؤهله للقيام بعمله وقام بتسديد قيمتها .

كما ينبغى على الشركة العامة أن تودع لدى مسجل الشركات برنامج العمل الخاص بها أو البيان الذى يحل محله وذلك قبل أن يكون لها أن تمارس حقوقها الاقتراضية أو تدعو الجمهور للاكتتاب فى أسهمها .

ويحوى البرنامج الذى يصدر ومعه دعوة الجمهور للاكتتاب فى الأسهم كل المعلومات الضرورية المتعلقة بالشركة متضمنة أصولها — أو الأصول التى ترى حيازتها فيما بعد — وكذا الأرباح القديمة وتطلعات المستقبل . . . الخ .

٣ — بنيان رأس المال فى الشركات

وتعرف القيمة الكلية الإسمية للأسهم المصرح للشركة بإصدارها بمقتضى قانونها الأساسى — برأس المال المصرح به Authorised Capital كما تعرف القيمة الإسمية (أو القيمة الأصلية) للأسهم التى صدرت بالفعل — برأس المال المصدر issued Capital .

ولا داعى لدفع القيمة الكاملة للأسهم فى الحال ، فالمكتتب بسهم عادى قيمته جنيه واحد مثلا ، يمكنه أن يدفع شلنين وستة بنسات عند الاكتتاب فى كل سهم ، ثم خمسة شلنات عند تخصيص هذا السهم له ، وشلنين وستة بنسات أخرى بعد مرور ثلاثة شهور ، أما العشرة شلنات الباقية فتترك على شكل احتياطى لرأسمال غير مباع Uncalled Capital يدفع مستقبلا — وليس له تاريخ محدد — وذلك عند حاجة الشركة إليه .

معنى هذا أنه لا يمكن سحب نسبة من رأس المال الغير مباع والذى يعرف برأس المال الاحتياطى إلا فى حالة تعثر الشركة .

وقد تصدر الأسهم بعلاوة — أى بسعر يزيد عن قيمتها الإسمية — أو بخصم من تلك القيمة .

ومن الجدير بالملاحظة أن رأس المال المسموح به يعطى فكرة عابرة عن أهمية عمليات الشركة أو القيمة الحقيقية لأصول رأس المال ، كما أن رأس المال المصدر لا يعطى بدوره إلا فكرة ضئيلة طالما أن جزءاً كبيراً منه يظل غير مباع .

ولا نستطيع تكوين فكرة دقيقة عن حجم الشركة من واقع القيمة الكلية لرأسمالها المدفوع إذا كانت تمول تنمية رأس المال من أرباحها المحتجزه أو ما دامت تحصل على مخزونها من المواد الخام بعائد القروض المصرفية .

يتبع ذلك أن الحصة المعلنة عن سهم عادى يمكن أن تعطى المساهم فكرة غير صحيحة بالمرة عن مدى ربح الاستثمار وعن مدى ربحية وكفاية الشركة . ويمكن أن يكون المساهم قد اشترى السهم بسعر يزيد كثيراً عن قيمته الإسمية ، إما لأن السهم صدر بعلاوة أو لأنه اشتراه عن طريق مساهم سابق بعد أن أصدرته الشركه .

مثال : تدرحصة ١٠٪ عن سهم عادى قيمته جنيه واحد عائداً قدره ٥٪ فقط إذا كان على المساهم أن يدفع جنيهين لشرائه .

وتمثل هذه الفائدة (١٠٪) عائداً كبيراً لو أن المساهم تمكن من شراء السهم عند صدوره مقابل خمسة شلنات (وتبقى ١٥ شلنا غير مدفوعة) ، مع أنه فى هذه الحالة يجب أن نضع فى الحسبان المسئولية التى تهبط على المساهم بدون سابق إنذار عندما تطلب الشركة الخمسة عشرة شلناً الباقية عن كل سهم . وفيما يتعلق بالشركة ربحيتها يمكن لها أن تعلن فائدة ١٪ فقط عن أسهمها من فئة الجنيه ، رغم كونها مشروع مربح حسن الإدارة ، إلا أنها تكون قد دفعت ما هو أكثر من القيمة الحقيقيه لأصول رأسمالها التى حصلت عليها من عائد إصدار الأسهم .

ومن ناحية أخرى ففائدة ١٠٠٪ المعلنة عن سهم عادى من فئة الجنيه لا تعنى حتما أن الشركة ذات كفاية عالية أو أنها تحقق ربحا على حساب المستهلكين . فمن الجائز أن تكون هذه الشركة قد مولت نفسها فى الماضى بطريقة واسعة من خلال الأرباح الغير موزعة ، وذلك حتى تفوق القيمة الحقيقية لأصول رأس مالها القيمة الإسمية لرأس المال المصدر .

وفى الحقيقة يمكن أن يكون ربح الشركة — بالنسبة لأصول رأسمالها الحقيقى — أقل من ١٠٪ ولكنها تتمكن مع ذلك من إعلان فائدة ١٠٠٪ عن أسهم رأسمالها العادية[1] وذلك نتيجة لامتناع المساهمين عن تقاضى الأرباح فى الماضى .

---

(١) ينبغى أن يكون للسهم قيمة إسمية ولو اقتصرت على بنس واحد ، فحجة الأسهم التى ليس لها قيمة إسمية تستند على أن القيمة الإسمية ليست بذات معنى بعد إصدار السهم . وكما ═

ويمكن تقسيم رأس المال المصرح به إلى أشكال متعددة من الأسهم فالأسهم الممتازة Preference Shares تعطى لحامليها أولوية المشاركة فى الأرباح بعد حملة السندات وقبل المساهمين الآخرين .

وتحمل هذه الأسهم عموما معدل فائدة ثابت ، ولكن يسمح لها من حين لآخر بالمشاركة — بمعنى أنها قد تشارك فى الأرباح (وذلك علاوة على معدل الفائدة الثابت) مع الأسهم العادية بحد أقصى معين ، بعد أن تكون تلك الأسهم العادية قد نالت حداً أدنى من العائد . وبالإضافة إلى ذلك قد تكون الأسهم الممتازة تراكمية أو غير تراكمية ولحملة الأسهم الممتازة التراكمية الحق فى المطالبة بأى متأخرات من معدل عائدهم الثابت (المستحق عن سنة أو سنوات سابقة لم تكن الأرباح فيها تكفى للوفاء بحقوقهم) وذلك قبل أن يحصل حملة الأسهم العاديون على حصصهم من الأرباح . أما حملة الأسهم الممتازة الغير تراكمية فليس لهم الحق فى متأخرات تلك الفوائد ، وفى بعض الحالات يمكن أن تصدر أسهم امتياز درجة أولى وأخرى درجة ثانية (أو أسهم ممتازة فئة « ا » وأخرى فئة « ب ») وتخول أسهم الامتياز من الفئة الأولى لحملتها أن يأخذوا معدل عائدهم الثابت قبل أن ينال حملة أسهم امتياز الفئة الثانية شيئاً[1] .

وبعد أن توفى كل مطالب أصحاب الأولوية تستحق الأسهم العادية كل ما يتبقى من الأرباح . ويشار إلى هذه الأسهم أحياناً على أنها الأسهم ذات الحصص الغير ثابتة التى يتحمل أصحابها أساسا عبء مخاطر المشروع . وتنشأ هذه المخاطر أساسا بسبب تقديم حملة الأسهم العادية الغير ثابتة الأرباح للمعدات

= تبين من المناقشة السابقة فالحجة القائمة على أساس القيمة الإسمية للأسهم والحصص التى تحدد كنسبة مئوية لهذه القيم يمكن أن تكون حجة مضللة .

(١) يمكن تسديد أسهم الامتياز من الأرباح فقط أو عن طريق إصدار أسهم جديدة أى أن حصص الأرباح يجب أن تسدد من الأرباح فقط .

النابتة المتخصصة القرض ، وكذا رأس المال طويل الأجل كتمويل لتلك الاحتياجات الصناعية المحفوفة بالمخاطر .

ويعتبر العائد على الأسهم العادية أكثر تقلبا — بطبيعته — من عائد الأنواع الأخرى من الأسهم وذلك لتأثره بمقدار الأرباح الصافية — ونسبة الأرباح الصافية التى يقرر المديرون توزيعها (ذلك أنه قد يتم احتجاز جزء من هذه الأرباح كاحتياطى) — ومدى حقوق أصحاب الأولية من حملة السندات وأسهم الامتياز وفى بعض الأحيان يكون لفئة ممتازة من حملة الأسهم العادية الحق فى حصة عائد معينة يأخذونها من الأرباح قبل أن يشاركهم فيها بقية المساهمين .

وتمثل الأسهم المؤجلة وأسهم التأسيس نوعا من الأسهم العادية المؤجلة ، ومن المتفق عليه عموما أن لهذه الأسهم حق المشاركة فى الأرباح بالتساوى مع الأسهم العادية ، بعد أن تكون الأخيرة قد حصلت على نصيبها من معدل مئوى معين .

وتصدر مثل هذه الأسهم — سواء كانت مقسطة أو مدفوعة بالكامل — لتوفى حقوق منشىء الشركة أو بائعى المشروع الذى تكون الشركة الجديدة قد تأسست لامتلاكه [1] .

ومن النادر حدوثه أن تتكون شركة محدودة وليس من أهدافها أن تمتلك وتدير مشروعا يكون قائما بالفعل سواء كان مشروعا فرديا . أو شركة ويحدث

---

(١) من أجل حماية المستثمرين يجب أن يحوى النظام الأساسى للشركة تفصيلات عن هذه العملية ويجب بالإضافة إلى هذا إماطة اللثام عن أى عمولات تدفع عند الحصول على الأسهم وذكر للمبالغ المدفوعة لمنشىء الشركة ونفقات التأسيس .

أحيانا أن تتكون شركة محدودة المسئولية لحيازة وإدارة أعمال أصول شركتين أو أكثر .

ويمكن للشركة أن تحصل على رأس مال جديد إلى جانب هذا الذى جمعته عن طريق بيع أسهمها — وذلك بإصدار السندات .

وليس السند سهما ولكنه مجرد مستند يعترف بمديونية الشركة بمبلغ معين لحامله وهو ورقة مالية تحمل سعر فائدة ثابت وقد يكون السند قابلا أو غير قابل للاسترداد فى تاريخ معلوم مستقبلا .

والسند برهن يضمنه رهن على أصول الشركة وفى هذه الحالة يكون لحامل السند حق الأولوية عند تحويل أصول الشركة إلى نقود فى حالة إفلاسها . وحيثما وجدت أنواع مختلفة من سندات الرهن ينبغى أن توفى حقوق حملة سندات الرهن من الفئة الأولى قبل غيرهم من حملة سندات الفئة الثانية وهكذا .

ويستطيع حامل السندات البسيطة (الغير مضمونة برهن) أن يطالب بحصة مساوية عند تحويل أصول الشركة إلى نقود فى حالة إفلاسها شأنه فى ذلك شأن أى دائن آخر من دائنى الشركة وذلك بعد أن توفى بالكامل حقوق حاملى السندات المضمونة برهن ولا يعتبر حامل السند بأى حال مساهما فى المشروع فهو دائن للشركة — شخص أقرض الشركة ما لا مقابل معدل فائدة متفق عليه وفى حين أن الفوائد تدفع لحامل السند مما تحقق من الأرباح وبينما تكون لحقوقه الأولية فيها ، فهذه الحقوق ينبغى الوفاء بها سواء ربحت الشركة أم لا ، فالفوائد المستحقة لحملة السندات هى أول ما يثقل أرباح المشروع .

وبالإضافة إلى البعد عن المخاطرة باقراض المال إلى أى فرد أو جماعة — فإن حامل السند لا يشارك فى مخاطر المشروع وهو لا يهمه إذا حقق المشروع ربحا

كبيرا من عدمه . وقد تصدر السندات فرادى وعلى فترات متقطعة ، وقد تصدر كمية كبيرة منها دفعة واحدة ، ففى الحالة الأولى يمكن أن يصدر السند كضمان لقرض مصرفى ، ويمكن فى الحالة الثانية أن تطرح الشركة كمية من السندات للجمهور للاكتتاب فيها .

ومن المعتاد فى حالة صدور عدد كبير من السندات أن تقدم الشركة عقد توكيل لصالح وكلاء عن حملة السندات ، وبمقتضى هذا العقد تنقل الأصول التى تضمن السندات إلى الوكلاء بينما يتعارف على بقائها فى حيازة الشركة ما دامت توفى حملة السندات حقوقهم .

ويستطيع الوكلاء عندئذ حماية حملة السندات وذلك ببيع أصول الشركة أو إجبارها على تعيين حارس قضائى إذا حدث ما يضر بحقوق حملة السندات .

ويحمى عقد التوكيل حملة السندات أيضا من إمكانية إثقال أصول الشركة بتعهدات يكون لها الأولية قبلهم وتضر بمصالحهم .

الملكية والرقابة

تخول ملكية الشركة لجماعة المساهمين ولكنهم يكونون من الكثرة بحيث يصعب عليهم مباشرة مهام الإدارة ولذا توكل مهمة الإدارة إلى مجلس الإدارة ويمنح كل عضو فيه أجراً عن خدماته . ويتفاوت عدد أعضاء مجلس الإدارة ، وينبغى أن يحوز كل عضو عادة حدا آدنى معينا من الأسهم يؤهله للقيام بعمله ، وينص عليه فى اللائحة الداخلية للشركة [١] .

ومجلس الإدارة هو المسئول عن السلوك العام للمشروع وعن كل ما يرد

(١) ترفض سوق المالية بلندن السماح لأحد بالتعامل بالأسهم فيها إذا لم يكن مستوفيا لهذا الشرط .

ذكره فى برنامج الشركة ، ولكن غالبية أعضاء المجلس لا تتدخل بطريقة فعالة فى التصريف اليومى لأمور المؤسسة ويفوض هذا الأمر إلى بعض الموظفين التنفيذيين الذين يكون رئيسهم مديرا عاما .

وقد يتحرر هذا المدير نسبيا من الإشراف المباشر والرقابة عليه ، ولكن من المعتاد أن يقوم بعض الأعضاء العاملين (كرئيس مجلس الإدارة أو كلاهما) بتكريس قسط كبير من وقتهم لمباشرة المشروع .

ويكون الموظفين التنفيذيون فى هذه الحالة ، مسئولين مسئولية مباشرة وبكل معنى الكلمة أمام هؤلاء الأعضاء العاملين الذين يكون لهم الرقابة الفعالة على سياسة المؤسسة . وينبغى أن تعقد الشركة العامة المحدودة المسئوليه إجتماعا سنويا عاما للمساهمين يقدم فيه المديرون ميزانية عمومية تمت مراجعتها ، كما يلقى رئيس مجلس الإدارة فى هذا الاجتماع عادة بيانا عاما عن أحوال الشركة . ويجرى فى نفس الاجتماع انتخاب مجلس إدارة جديد بتصويت المساهمين وغالبا ما يعاد تعيين مجلس الإدارة القائم .

وينص فى اللائحة الداخلية على صلاحيات المساهمين فى التصويت وهى تتفاوت تفاوتا كبيرا من شركة إلى أخرى ، فقد لا يكون لحملة الأسهم الممتازة حق التصويت إلا إذا لم توف حقوقهم فى الفائدة الثابتة . ويمكن أن تحظى بعض فئات الأسهم العادية بصلاحيات تصويت — أكبر بكثير — بالنسبة لقيمتها الإسمية — من الفئات الأخرى .

وبذلك تنحصر الرقابة على الشركة فى دائرة محدودة من المساهمين لا تمتلك إلا نصيبا ضئيلا من المؤسسة . وتتفاوت إجراءات التصويت بدورها من شركة إلى أخرى تفاوتا كبيرا ، مما يجعل من المتعذر غالبا الأخذ بتعميم ملائم .

وليس هناك ما يمنع من إصدار أسهم عادية لاتتمتع بحق التصويت إلا أنها نادرة نسبيا فى هذا البلد . ويثور الجدل العنيف بين الآراء المؤيدة والآراء المعارضة لمثل هذه الأسهم . حيث ترى بعض الأراء من ناحيتها — أن أصحاب رأس المال الذين يتحملون تبعة المخاطرة الكبيرة للمشروع هم أولى الناس بالرقابة النهائية عليه . كما أن الأسهم التى لا تتمتع بحق التصويت قد لاتجذب المستثمرين مما يجعل تكوين رأس المال صعبا وكثير النفقات .

وتتيح هذه الأسهم للمجموعات الصغيرة من المساهمين الرقابة على الشركة وقد يستعملون سلطتهم ضد مصالح المساهمين الآخرين .

وينحصر الجدل من ناحية أخرى — فى أن كثيرا من المساهمين يستثمرون أموالهم لمجرد المشاركة فى الأرباح ولاتتوفر لديهم القدرة ولا الرغبة فى أن يكون لهم القول الفصل فى إدارة أصول الشركة وفضلا عن ذلك ، فإن ملكيات الأسهم تكون من الصغر وسعة الانتشار بحيث تتراخى تماما سلطة المساهمين العاديين إلا إذا نظموا أنفسهم ، كما أنهم نادرا ما يمارسون سلطتهم عن طريق حضور اجتماعات المساهمين والتصويت فيها أو توكيل من ينوب عنهم فى ذلك . وكلما تلاشى تهديد جمهور المساهمين بالإطاحة بالإدارة كلما أمكن أن تكون الإدارة أبعد نظراً وأكثر كفاية ، ولا ريب فى أنها قد تكون أقل تعرضا لعروض الإدارة من الخارج take — Over bids ولو أن هذا لا يعد ميزة فى نظر بعض المراقبين .

وقد أخذت هذه العروض فى الازدياد فى السنوات الأخيرة . وهى تنشأ عن تقدم جماعة من خارج الشركة بعرض إلى المساهمين فيها لشراء أسهمهم بسعر يربو كثيرا على السعر الجارى فى سوق الأوراق المالية وذلك تحت شرط بأن

يـكون عدد المساهمين القابلين للعرض كافيا لتمـكين تلك الجماعة الخارجة عن الشركة من الهيمنة عليها .

وقد تـكون مثل هذه العروض وسيلة يتحقق بها الاندماج المطلوب للمؤسسات .

وربما كان تهديد عروض الإدارة من الخارج حافزا على الارتفاع بـكفاية الإدارة ، غير أن هذه العروض قد تـكون بدورها وسيلة لاستدرار خيرات أى مشروع يتميز بالـكفاية .

وتفسر الزيادة فى قيم رؤوس أموال الشركات ذلك الانتشار لعروض الإدارة من الخارج منذ الحرب العالمية . وقد يـكون هذا نتيجة للتضخم العام فى أسعار الأصول الثابتة (مثل أراضى العقار الثابت والمبانى) واحتجاز الأرباح.

ولا تنعـكس القيمة المتزايدة للأصول عموما انعـكاسا كاملا فى الميزانية العمومية ، بينما تنخفض قيمة الأسهم فى سوق الأوراق المالية نتيجة لتلك السياسة الجامدة لتوزيع الفوائد .

وتستطيع الشركات القابضة take — over bidders عند ما تبدأ هيمنتها أن تحول هذه الأصول بأرباح كبيرة لصالحها .

وقد أعوز بعد عروض الإدارة الموارد الـكافية لجعلها فعالة ، كما أن المزايدة المتنافسة لعروض الإدارة من الخارج قد انتهت إلى تقديم عروض لا يمـكن تحقيقها تقريبا .

فضلا عن أن التقلبات الناشئة فى أسعار الأسهم والتفـكك الوقتى فى الإدارة قد دعت إلى المطالبة بنوع ما من الرقابة . وعلى الرغم من أنه يبدو من غير المعقول منع عروض الإدارة من الخارج ، إلا أن الجهود تبذل لاستصدار قانون ينظم السلوك

مما يخفف من حدة سوء التصرف . ويمكن لمثل هذا القانون أن ينص على طريقة تقديم العرض فى الحال إلى مجلس الإدارة — الذى يمكنه عندئذ إسداء النصح للمساهمين ، مما يعطى فرصة للدعاية المبكرة والممكنة للعرض وشخصية مقدمه — وقد يكون من الممكن استصدار مثل هذا القانون إذا عضدته المؤسسات المالية .

وتثور الكثير من المسائل الهامة والصعبة عند الشروع فى تكوين شركة محدودة المسئولية ، فمن المرغوب فيه أن يبقى رأس المال المصرح به كبيراً بما فيه الكفاية تمكينا للتوسع مستقبلا . وينبغى من بعض وجهات النظر أن تكون كمية رأس المال المصدرة محدودة بالحاجات الحالية للشركة ، غير أنه من الضرورى أن نتذكر أن إصدار دفعات صغيرة نسبيا من رأس المال تتوالى على فترة من السنين تتكلف أكثر مما لو أصدرناها دفعة واحدة . وتحدد صبيعة المشروع إذا كان رأس المال ينبغى الإكتتاب فيه كاملا منذ البداية أم لا ، فالمصارف مثلا تفضل الاحتفاظ باحتياطى وافر من رأس مال غير مباع يكون موجودا لتغطية المصروفات الطارئة . ومن العسير أيضا البت فى مسألة النسب التى ينبغى أن يتكون على أساسها رأس المال بإصدار الأنواع المختلفة من السندات والأسهم .

ولو أخذنا على سبيل المثال مشروعا فرديا مربحا يكون على وشك التحول إلى شركة عامة محدودة المسئولية — مما يتطلب رأس مال كبير يمكنه من التوسع ، كما يتوقع له أن يدر ربحا مجزيا — لوجدنا أن من المحتمل تكوين جزء كبير من رأس المال بإصدار السندات والأسهم الممتازة .

ويمكن عندئذ أن نتوقع فوائد عالية جداً لجزء صغير نسبياً من الأسهم العادية ويقال عن مثل هذه الشركة أنها مدعمة ذاتياً . ويحتمل حدوث هذا

لو رغب مالك المشروع — هو أو المؤسسون الذين قدموا عربونا لشراء المشروع ويقومون بتكوين شركتهم لهذا الغرض — فى الاحتفاظ لنفسه ليس بأكبر حصة ممكنة من الأرباح فحسب ، ولكن بهيمنته المستمرة على الشركة أيضاً ، حيث يخصص له على الأرجح معظم العدد المحدود من الأسهم العادية المتمتعة بحق التصويت فى مقابل أصول مشروعه الذى يقوم فعلا ببيعه للشركة .

وينصب جل اهتمام المشترى الطموح للأسهم العادية على إمكانيات تحقيق الشركة للربح غير أن طريقة تدعيمها يصبح أيضاً من الاعتبارات الهامة لديه . ولبقاء الأشياء الأخرى على ما هى عليه يكون المشترى أقل ميلا للشراء كلما كبر حجم الالتزامات ذات الفائدة الثابتة التى يجب الوفاء بها قبل أن تتطلع الأسهم العادية لحقها فى الفوائد . لهذا يحجم مؤسسو الشركة — فى ظروف معينة — عن زيادة درجة التدعيم الذاتى خشية التقليل من جاذبية الإصدار بالنسبة للمستثمر المحتمل(١) . وسبقت الإشارة إلى خضوع الشركات لنصوص قوانين الشركات ، ولقد أدخل قانون الشركات لسنة ١٩٤٧ عدداً من الإصلاحات الهامة التى أقرها فيما بعد قانون الشركات الموحد لسنة ١٩٤٨ .

والقانون الأخير هو الذى يحكم شئون الشركات المساهمة . ومهمة مسجل الشركات أن يرى مدى امتثال الشركات لهذا القانون .

---

(١) قد يقاسى التدعيم الذاتى بتوزيع صافى الفائدة الثابتة كنسبة مئوية من الدخل الصافى وعلى هذا لأساس يبين تحليل الشركات المذكور لسنة ١٩٥١ انخفاض درجة التدعيم بأقل من عشرة فى المائة بالنسبة لستين فى المائة من الشركات ، وارتفاعها بما يربو على عشرين فى المائة فى أقل من عشرين فى المائة من كتاب Studies in company Finance تحرير Tew — طبعة كمبردج سنة ١٩٥٩ .

ولا ينبغى فى هذا المقام تناول نصوص القانون بالتفصيل[1] .

والهدف العام من هذا التشريع هو حماية المستثمرين من الغش وتسهيل رقابة المالكين على الإدارة دون وضع قيود لا داعى لها على المشروع وكفاءة الإدارة .

ويتطلب قانون الشركات مراجعة مستمرة ليتمشى مع الظروف الاقتصادية والتجارب المتغيرة للشركات . ولقد وضع قانون سنة ١٩٤٧ على أساس من توصيات لجنة كوهين Cohen Committee لسنة ١٩٤٥ التى استهدفت إحكام رقابة المساهمين على الإدارة والتقليل من فرص غش المستثمرين عن طريق البرامج الملفقة وتقديم البيانات الوافية عن النتائج المالية للمشروع . ومن ثم فقد مدت مهلة الاعلان عن اجتماعات المساهمين ، ويجرى تعيين أعضاء مجلس الادارة بالاقتراع عليهم فردا فردا فيما خلا الشركات الخاصة ، كما يمكن بقرار عادى عزل عضو مجلس الادارة قبل انتهاء مدة عضويته . وأصبح هؤلاء الأعضاء مسئولين عما قد يسقطه البرنامج من عناصر مهمة كما ينبغى عليهم إبداء الأسباب الوجيهة التى تحدوا بهم إلى الاعتماد على تقارير الخبراء الفنيين التى كثيرا ما ترد منها مقتطفات مختارة فى برامج الشركات .

ويقتصر الاعفاء من الالتزام بمسك الحسابات على الشركات الخاصة التى لا تكون جزءا من المجموعات التى تنضوى تحت شركات عامة

وفى نوفمبر سنة ١٩٥٩ تألفت لجنة إستقصاء برياسة اللورد جنيكنز لإعادة النظر فى نصوص وطرق تنفيذ قوانين الشركات . ولقد طلب من اللجنة أن تنظر

---

(١) نجد تناولا أكثر تفصيلا فى كتاب Private Corporations & their Control. تأليف Levy طبعة روتلدج سنة ١٩٥٠ .

فى الواجبات التى ينبغى على أعضاء مجلس الإدارة القيام بها ، وكذا حقوق المساهمين وذلك فى ضوء الظروف والتجارب الحديثة ، بما فى ذلك عروض الإدارة من الخارج وأن توصى عموما بما تراه من تغييرات مرغوبة فى القانون .

ويتضح من ذلك أن زيادة إحكام القانون حول الشركات بات أمراً وشيك الحدوث .

٥ — الأشكال الأخرى للمشرعات

وما سبق من تناول موجز للمشروع الفردى وشركات الأشخاص والشركات المسجلة لا يغطى كل الأشكال التى يمكن أن يتخذها المشروع .

فهناك بعض المشروعات المساهمة التى تسجل تحت قوانين خاصة مثل قوانين جمعيات البناء وقوانين جمعيات الصداقة وقوانين الجمعيات الصناعية وجمعيات الثقة . ومن ثم فهى لا تعد شركات بمعنى أنها خاضعة لنصوص قوانين الشركات ، ذلك أن أى جمعية تقوم بعمل ما يمكن أن تسجل وفقا لهذه القوانين وتكون متمتعة بمميزات وخاضعة لقيود معينة . وتعفى الجمعيات المسجلة — بوضعها هذا — من الخضوع لضريبة الدخل ، كما تكون مسئولية الأعضاء محدودة .

وينبغى أن تسجل هذه الجمعيات قواعدها لدى رئيس المسجلين لجمعيات الصداقة وأن تحوز قبوله ، كما ينبغى أن يراجع حساباتها مراجع عومى ، ولا يزيد ما يحوزه المساهم عن (٥٠٠) جنيه ، كما يمنح المسجل عائدا سنويا إذ أن مهمته أن يرى إذا ما كانت الجمعيات تسير وفقا لمقرراتها ، وأنها تلتزم بالقانون الذى سجلت بمقتضاه أم لا .

ولا تعتبر كثيراً من الجمعيات التى تسجل تحت هذه القوانين شركات بالمعنى المألوف للكلمة (ومثالها : جمعيات التوفير ، والنقابات وصناديق الأمانة . . .) ويتمثل غالبية الجزء الباقى فى تجارة الجملة والقطاعى (مثل الجمعيات التعاونية لتجارة التجزئة والجمعيات التعاونية لتجارة الجملة) وكذلك تمويل شراء المساكن « جمعيات البناء » .

وخلاصة القول أن المشروعات التى تسجل بمقتضى هذة القوانين ليست على درجة كبيرة من الأهمية فى دراسة التنظيم الصناعى ، وإن كانت الجمعيات التعاونية للاتجار بالجملة التى تضطلع بالعديد من نواحى النشاط فى الصناعات التحويلية وكذلك الكثير من المؤسسات الصغيرة التى تقوم بإنتاج النسيج والملابس وكذا صناعة الأحذية والطباعة .. الخ يتم تسجيلها بهذه الطريقة .

ويمكن إغفال بعض الأنواع الأخرى من المؤسسات ومن أهمها المؤسسات الكبيرة التى تنشأ بمقتضى القانون لتدير أصول الصناعات التى تكون قد أممت «أى التى انتقلت للملكية العامة» منذ عام ١٩٤٥ ، ومن أبرزها الفحم ، الغاز ، الكهرباء ، والسكك الحديدية والطيران المدنى والبنوك المركزية (بنك انجلترا) . [1]

ويوجد كذلك قطاع أخر يختلف بعض الشيء ويتمثل فى بعض المؤسسات العامة التى تكونت بعد الحرب ومثالها لجنة الغابات وهيئة ميناء لندن وهيئة الإذاعة البريطانية وأعمال الخدمات كالبريد وجميعها تخضع فى إدارتها مباشرة لهيئة حكومية .

وهذه الأنواع تبدو قليلة الأهمية فى دراسة كدراستنا . وينسحب ذلك

---

(١) يفرد الفصل الخامس لدراسة الصناعات المؤممة .

أيضا على الشركات القليلة التى تأسست بمقتضى امتياز ملكى ومثالها (شركة خليج هدسون وشركة الهند الشرقية) ومن العسير أن تقدر على وجه الدقة الأهمية النسبية لتلك الأنواع من المشروعات ، وإذا ما تحدثنا على مستوى الاقتصاد ككل ، فإن ما تساهم به الشركات فى الناتج القومى الاجمالى يناهز ٦٠٪ كما أن الهيئات العامة تساهم بـ ١٠ ٪ ، وربما بلغ ما تساهم به المشروعات تحت التأسيس وشركات الأفراد وشركات الأشخاص ٢٠٪ .

وإذا استثنينا الشركات الراكدة والمعطلة يبقى لدينا حوالى ٩٠٠٠ شركة عامة نشطة منها ٤٥٠٠ شركة مقيدة فى سوق الأوراق المالية .

وتقوم حوالى ١٥٠٠ شركة من النوع الأخير بالعمل أساساً فى الميدان المصرفى والتأمين والشحن البحرى والزراعة . . كما تقوم ٣٠٠٠ منها بالعمل أساساً فى الصناعة التحويلية والبناء والتوزيع ، وبالاضافة إلى ذلك يوجد ٢٥٠٫٠٠٠ شركة خاصة و ١٫٧٥٠ جمعية تعاونية(١) .

وإذا ما نظرنا للصناعة باعتبارها تشمل الفئات من ٢ — ١٨ التى يتضمنها التصنيف الصناعى النموذجى فإن الشك لا يتطرق إلى أهميه الشركات العامة والهيئات المقيدة بسوق الأوراق المالية ، وتشتمل الأخيرة على الفئتين ٢و١٨ (التعدين والمرافق العامة) فى حين أن الشركات العامة المقيدة بسوق الأوراق المالية تستوعب ما يقرب من نصف العمالة فى الفئات من ٣ — ١٧ (الصناعات التحويلية والبناء) .

---

(١) نشرة الصناعة — ابريل ١٩٥٩ Bulletin Of Industry

ملحق للفصل الأول

فى عام ١٩٥٨ طرأت بعض التعديلات على التصنيف الصناعى النموذجى وإن بقيت الأسس الجوهرية كما هى ، وقد بدأ العمل بالتصنيف الجديد خلال عام ١٩٥٩ ، وبالرغم من كثرة التعديلات إلا أنها طفيفة نسبياً وإن كان هذا لا يقلل من أهمية بعضها ، فمثلا تصليح السيارات وإيوائها وتموينها كانت تدرج فيما سبق تحت المركبات) فى الفئة ٧ ولكنها انتقلت إلى فئة (الخدمات المتنوعة) . ولقد طرأت بعض التعديلات على ترقيم الفئات فنجد مثلا أن الأجهزة الدقيقة والجوهرات التى كانت تنفرد بها فئة خاصة (الفئة ٩) لم تعد بمفردها ، بينما أنشئت فئة جديدة خاصة ببناء السفن والهندسة البحرية (الفئة ٧) ، كما حدثت اختصارات فى العناوين والتقسيمات الفرعية [١] .

<u>والفئات الجديدة بعد التعديلات :</u>

١ — الزراعة — الغابات — الصيد .

٢ — المناجم — المحاجر .

٣ — الغذاء والمشروبات والتبغ .

٤ — الصناعات الكيماوية والصناعات المكملة .

٥ — صناعة المعادن .

٦ — السلع الهندسية والكهربية .

٧ — بناء السفن والهندسة البحرية .

٨ — المركبات .

---

(١) توجد مناقشة حول التعديلات الأساسية ، فى نشرة Economic Trends أكتوبر ١٩٥٧ .

٩ — السلع المدنية التى لم يرد ذكرها فى فئة أخرى .

١٠ — المنسوجات .

١١ — الجلود — المصنوعات الجلدية — الفراء .

١٢ — الملابس — الأحذية .

١٣ — الطوب — الفخار — الزجاج — الأسمنت .

١٤ — الأخشاب والأثاث .

١٥ — الورق — الطباعة — النشر .

١٦ — صناعات تحويلية أخرى .

١٧ — التشييد .

١٨ — المياه — الغاز — الكهرباء .

١٩ — النقل — المواصلات .

٢٠ — تجارة التوزيع .

٢١ — التأمين — المصارف — التمويل .

٢٢ — الخدمات المهنية والعلمية .

٢٣ — خدمات متنوعة .

٢٤ — الإدارة العامة — الدفاع .

الفصل الثانى

تمويل الصناعة

علينا أن ننظر الآن فى كيفية تكوين الأموال التى تستغلها الصناعة فى مجالاتها الإنتاجية المختلفة ومن الطبيعى فى هذا الصدد أن يتجه بنا الفكر إلى المصارف التى — تنشأ أساساً بغرض الحصول على الأموال فى صورة ودائع وإقراضها للمقترضين المضمونين .

١ — دور المصارف والمؤسسات التمويلية الأخرى

لا تعتبر المصارف من المصادر المباشرة والمهمة بالنسبة للتمويل الصناعى فى هذا البلد ، إذ أنها تقدر إلى أبعد الحدود التزاماتها تجاه مودعيها . وطالما أن ودائع المصارف تكون عرضة للسحب الفوزى أو للسحب بعد مهلة قصيرة فإنها تحجم عن خوض غِمَار المخاطر التى تحف بتمويل الصناعة . وتنقسم هذه المخاطر إلى شقين :

(ا) مخاطر عدم سداد القرض كلية .

(ب) مخاطر عدم تمكن المقترض — رغم كونه مضموناً — من سداد القرض فى وقت ملائم من وجهة نظر المصرف . وفى حالة طلب الأموال من المصرف للمساعدة فى إنشاء مشروع جديد ، فمن الطبيعى أن تتزايد مخاطرة الضياع الكلى للقرض . وعلى الرغم من أن مدير المصرف قد يكون مقتنعاً بأمانة طالب القرض ، إلا أنه قد لا تتوفر لديه الأدلة الوافية عن كفاية المشروع

وقد تعوزه أيضا تلك الخبرة الفنية التى تمكنه من الحكم على مستقبل المشروع الجديد ومن ثم فإن المصرف قد لا يفكر فى تقديم المال للمساعدة فى بناء المشروع الجديد إلا إذا كان القرض المطلوب صغيرا ومضمونا بما فيه الكفاية .

فإذا ما كان القرض مطلوبا لمشروع مربح وقائم بالفعل فإن مدير المصرف يكون أكثر أطمئنانا عند نظر هذا الطلب .

وتتمثل المخاطرة الكبرى هنا فى اعتبارات عدم السيولة illiquidity ، ومن ثم فإن المصرفى يكون على استعداد لتقديم القرض بشرط أن يكون مطلوبا لأغراض رأس المال وبحيث يمكن اعتباره ذو سيولة ذاتية self-liquidating .

وعلى ذلك فإن المصارف — على سبيل المثال — تكون مستعدة فى الظروف المواتية للتمويل عن طريق القرض أو السحب على المكشوف OveR dRaft وذلك لشراء المواد الخام التى تدر بعد تشغيلها وتسويقها عائداً يمكن من سداد القرض فى فترة وجيزة من الزمن ، غير أن المصارف لا تقوم بطبيعة الحال بتقديم رأس المال المتوسط أو طويل الأجل للصناعة وذلك فى حالة إذا ما كان مطلوبا لشراء الآلات وإقامة المبانى أو ما شابه ذلك ، فهنا تتفاقم مخاطر عدم السيولة ، كما لا يمكن تماما استبعاد مخاطر الضياع الكلى للقرض . وتذهب المصارف فى تبرير ذلك إلى أن مثل هذه المخاطر لا تتناق مع واجباتها تجاه مودعيها فحسب بل أن تقديم رأس المال المتوسط والطويل الأجل هو من شأن مالك المؤسسة (وهم المساهمون العاديون فى حالة الشركات المساهمة) فهو الذى يغنم الأرباح .

وبغض النظر عن هذه المخاطر فإن المصارف تتردد فى شراء الأسهم العادية لشركة من الشركات طالما أن ذلك قد يورطها فى مهام الإدارة الصناعية التى يثقل عليها القيام بها . ومن غير المعقول أن نخلص من ذلك إلى أن المصارف

لا تقوم على الاطلاق بتقديم رأس المال المتوسط وطويل الأجل للصناعة ، ذلك أن السحب على المكشوف قد يتجدد بطريقة منتظمة ومطردة وهذا يعنى أن المصارف تقوم فى واقع الأمر بتقديم رأس المال طويل الأجل .

ومن أسباب مثل هذا التجديد إدراك المصرف إلى أن الإلحاح فى طلب السداد قد يضطر المدين إلى تصفية أصوله . وفى هذه الحالة قد لا يحصل المصرف إلا على النزر اليسير أو قد لا يحصل على شىء البتة عند تسوية مستحقاته ، ذلك أنه يأتى بعد حملة السندات برهن ويتساوى فى الدرجة مع الدائنين التجاريين .

وقد جرت مثل هذه الأشياء على نطاق واسع فى فترة الثلاثينيات . إذ لم تستطع المصارف أن تدير الظهر للطريقة التى تصرف بها المؤسسات أمورها وهى مثقلة بالديون . ولذلك نشطت المصارف إلى ترويج إعادة تكوين رؤوس الأموال financial Reconstructions واندماج المؤسسات Amalgamations وحتى التكتلات الاحتكارية Cartels وذلك على أمل تحاشى الخسائر الجسيمة التى تلحق بأموالها . وقد تمخضت معظم عمليات إعادة تكوين رؤوس الأموال عن قيام المصارف بتقديم قروض أكثر للمؤسسات القائمة وكانت فى الغالب تأخذ أسهما عادية فى مقابل تسوية حقوقها القائمة .

وينبغى أن نتذكر أن تلك الفترة كانت فترة كساد استثنائى ، وما كان يتسنى لهذه المصارف أن تتفادى ذلك الموقف الذى وجدت نفسها فيه .

وإن كان هذا لم يحول دون سيل النقد الذى انهمر على النفوذ الذى اكتسبته المصارف فى الإدارة الصناعية والأساليب التى استخدمتها هذا النفوذ .

ولكن مما لا شك فيه أن المصارف لم يكن يعنيها أن تصون مصالحها فحسب ، بل وكانت تتجنب أيضاً النتائج الاجتماعية المترتبة على فشل المشروعات

على نطاق كبير ، فقد كانت تتنازل عن أعداد كبيرة من الأسهم فى حالات كثيرة عندما كان التعقل يملى عليها ذلك .

ومنذ عام ١٩٤٥ تغيرت الأمور كثيراً عما كانت عليه فقد تحققت العمالة الكاملة وساد الرخاء ميدان الأعمال وارتفعت درجة سيولة مراكز المصارف وكانت أشد ما تكون رغبة فى تقديم القروض .

وعلى الرغم من أن المصارف كانت تفضل الإقراض قصير الأجل الذى يتمتع بالسيولة الذاتية ، إلا أنها قد أخذت تعدل عن ذلك بالتدريج[1] .

وقد تجلى ذلك بالفعل فى مشروعات (القروض الشخصية) بل وتعداه إلى حد تمويل المساكن والمصارف الصناعية . وتختص الأخيرة بعمليات الشراء بالتقسيط وهى تستمد أموالها أساسا من ودائع المشروعات العامة والتجارية ، كما أنها تستعين — جزئياً — بقروض المصارف ، ولكن حجم الائتمان للشراء بالتقسيط (بغرض الحصول على رأس المال الصناعى) يعد ضئيلا نسبياً .

وتعتبر الأجهزة المخصصة — من وجهة نظرنا — أجدر بالاهتمام ، إذ أنها تقوم بالاشتراك مع المصارف فى الاستثمار وليس فى تقديم القروض ، وذلك بشراء الأوراق المالية للمشروعات .

ويبدو أن هذه هى الطريقة الملائمة الوحيدة التى يتسنى للمصارف أن تمول — من خلالها — احتياجات الصناعة لرأس المال طويل الأجل .

وفى خلال الثلاثينيات تأسس عدد من هذه الأجهزة التى كانت تهدف أساساً إلى إعانة المشروعات الصغيرة ، وربما كان أهمها شركة Charter house

---

(١) من تقرير اللجنة عن « عمل النظام النقدى » كتاب التوصيات رقم ٨٢٧ لسنة ١٩٥٩ — صفحات ٤٦ — ٤٩ ويشار إليه فيما بعد بـ « تقرير رادكليف » .

industrial development Company التى قام بتأسيسها فى عام ١٩٣٤ .
Charterhouse investment trust وهو بيت من بيوت الإصدار وذلك بالاشتراك مع شركة للتأمين ومصرفين يأخذان شكل الشركات المساهمة . وكانت هذه الشركة ترمى إلى تمويل المشروعات الصغيرة بمبالغ تصل إلى ١٠٠٫٠٠٠ جنيه على أن تقتنع بأن المؤسسة التى تطلب الأموال مؤسسة مربحة وتتوفر لإدارتها الكفاءة المطلوبة ، وأنها تحتاج هذه الأموال لغرض التنمية الجديدة وليس لرأس المال العامل . وقد كانت هذه الأموال تقدم بصفة عامة فى صورة مساهمة بشراء الأسهم الممتازة التى تصدرها الشركة المعانة .

وفى سنة ١٩٤٥ بدأت محاولة جديدة لتحسين إمداد الصناعة برأس المال اللازم لها وذلك عندما تأسس جهازان ماليان جديدان ، بلغ رأس مال أكبرهما (هيئة تمويل الصناعة Finance Corporation for industry) حوالى ٢٥ مليونا من الجنيهات اكتتبت فيه عدد من شركات التأمين وشركات الاستثمار ومعها بنك انجلترا وتصل القدرة الاقتراضية لهذه الهيئة إلى ١٠٠ مليون جنيه تقدمها أساساً مصارف الودائع . ويتم التمويل عادة عن طريق القروض الطويلة أو قصيرة الأجل ذات الفائدة الثابتة والمضمونة برهن على أصول المقترض . ولكن هذا لم يمنع — فى الوقت نفسه — من مشاركة « هيئة تمويل الصناعة » F.C.I. فى أرباح المشروع الذى تقوم بتمويله ، فقد كانت الهيئة أكثر ما تكون نشاطاً فى مجال تمويل برنامج تطوير صناعة الصلب . أما أصغر الجهازين (هيئة التمويل الصناعى والتجارى Industrial and Commercial finance corporation) فقد تأسست بغرض تقديم رأس المال المتوسط وطويل الأجل فى حدود مبالغ تصل إلى ٢٠٠٫٠٠٠ جنيه ولقد قام بنك إنجلترا وبعض المصارف التى تأخذ شكل الشركات المساهمة بتقديم رأس مال الهيئة البالغ

قيمته ١٠ مليونا من الجنيهات (الجزء المدفوع منه) كمابلغت القدرة الاقتراضية للهيئة ٣٠ مليونا من الجنيهات انفردت بتقديمها المصارف الأعضاء فى الهيئة ، وقد كان مسموحا للهيئة بتقديم القروض مقابل الفائدة الثابتة أو على أساس المشاركة فى أرباح المشروع الذى تموله .

ولقد تحقق لكل من الهيئتين قدر متواضع من النجاح فقد يسرت هيئة تمويل الصناعة .F.C.I إقامة مشروعات التنمية الواسعة النطاق التى ما كان يتسنى لأية مؤسسة تمويلية أخرى أن تساعد على قيامها وكان هذا بسبب ضخامة تلك المشروعات وطول المدة اللازمة لجنى ثمارها . كما ترك «لهيئة تمويل الصناعة» حرية الاختيار عند استردادها لأموالها بين أن تأخذها نقداً أوفى صورة أسهم ممتازة وعادية .

أما هيئة التمويل الصناعى والتجارى I.C.F.C فقد استثمرت قدراً كبيراً من أموالها فى الأسهم الممتازة والعادية وكان معظم ما تمتلكه غير مقيد فى سوق الأوراق المالية ولقد بذلت هذه الهيئة كل مافى وسعها من جهد لتلبية طلب المشروعات الصغيرة[1] لرأس المال طويل الأجل ، ولكنها لم تف بكل ما كان متوقعا منها ، ذلك أن مركزها لم يسمح لها بالمخاطرة بأموال المصرف،وذلك لأنها كانت متقيدة باقتصارها على الاقتراض منه،هذا بالإضافة إلى القيد الواقع عليها بالنسبة للمشاركة فى الإصدار ، إلا أن من الممكن أن ننتظر منها الكثير فى المستقبل .

وفى عام ١٩٥٩ دفعت المصارف الجزء الغير مدفوع (٧٫٥ مليونا من

(١) انظر هذه المشكلة حيث تناقش بالتفصيل فى الباب (٤) من هذا الفصل (تمويل المشروعات الصغيرة) .

الجنيهات) من الأموال التى تساهم بها مقابل الأرباح الغير ثابتة .

وقد خول للهيئة إصدار السندات فى السوق بهدف الحصول على أرصدة جديدة تستثمرها فى الصناعة .

وفى نفس السنة وافقت المصارف المساهمة فى هيئة التمويل الصناعى والتجارى I. C. F. C على زيادة الحد المسموح للهيئة بالمساهمة به فى أى إصدار من ٢٠٠ر٠٠٠ جنيه إلى ٣٠٠ر٠٠٠ جنيه .

وبذلك يتضح لنا أن المصارف على الرغم من ضآلة مساهمتها إلا أنها تساهم بأكثر مما نتصور فى احتياجات الصناعة من رأس المال طويل الأجل ، وإن كانت مساهمتها غالبا ما تتخذ أشكالا غير مباشرة ، وينبغى أن نميز تمييزاً قاطعا بين دورها ودور الأجهزة المالية الأخرى مثل شركات التأمين . ذلك أن الأخيرة تستثمر مبالغ طائلة فى الصناعة عن طريق سوق الإصدار الجديد ، ونادراً ما تقدم القروض للمؤسسات لأغراض خاصة كأن تقوم عموما بتمويل المبانى برهن ، فى حين أن المصارف لا تقدم على حيازة الأوراق المالية الصناعية إلا بطريق غير مباشر كأن تحصل عليها مثلا من هيئة التمويل الصناعى والتجارى (I. C. F. C).

٢ — سوق الإصدار الجديد

عندما تبدأ الشركة العامة المسجلة نشاطها فإنها تحصل عادة على رأس المال اللازم لها عن طريق إصدار عام للأسهم بمعنى أنها تطرح أسهمها للجمهور للاكتتاب فيها . وغالباً ما يغالى فى تقدير أهمية الإصدار العام كوسيلة لتزويد الصناعة برأس المال الجديد .

وتتكون معظم الشركات العامة الجديدة لتقوم بأعمال مشروع يكون قائماً بالفعل وجارى تحويله إلى شركات عامة ، فى حين أن البعض الآخر يتكون باندماج شركتين عامتين أو أكثر فى شركة عامة جديدة ، وقد يستخدم الجانب الأكبر من الأموال المتحصلة عن إصدار الأسهم فى دفع ثمن الشركة السابقة نقداً ، وقد لا تباع الأسهم نقداً — وهو ما يحدث غالباً — وعندها تعطى للمالكين السابقين كثمن لمشروعهم .

ويندر أن يأخذ المشروع الجديد فى بدء نشأته شكل الشركة العامة حيث أنه من غير الممكن تكوين رأى سديد عن مستقبل مشروع لا يتوفر له سجل تجارى حافل وعلى ذلك يحجم الجمهور عن شراء أسهم المشروع ، فإذا ما وجد من يشترونها فانه يتعذر خلق سوق لهذه الأسهم فى سوق الأوراق المالية إلى أن يتحقق للشركة الجديدة قدر ملموس من النجاح . وعلى الرغم مما ذكرنا آنفاً ، فإن قدراً كبيراً من رأس المال الجديد للصناعة يتكون فى السوق المفتوح عن طريق الإصدار العام ، وما الهدف من تحويل المشروع القائم إلى شركة عامة إلا تمهيد السبيل لتنميته .

كما أن حجم الإصدار سوف يكون من الضخامة بحيث يوفر المال اللازم للتنمية الجديدة للمشروع بعد الانتهاء من سداد ثمن المشروع القديم ، وبعد تغطية تكاليف الإصدار .

وقد تقوم الشركة العامة كذلك — فى حدود رأسمالها المصرح به — بإصدار جديد للأسهم لتمويل تنميتها [١] .

ويقوم جهاز متخصص فى هذا العمل عموماً بإصدار رأس المال نيابة عن

(١) لا تتوفر تسهيلات سوق الإصدار الجديد للشركات الخاصة .

الشركة وقد يكون هذا الجهاز واحداً من البنوك التجارية العريقة التى تجمع بين الإصدار وبين عملية قبول الودائع والتى كانت ترتبط — فى الماضى عموماً — بعقد القروض الأجنبية فى لندن .

وفضلا عن ذلك فقد يتولى عملية الإصدار إحدى بيوتات التمويل مثل Charterhouse Ivestment Trust التى تتخصص فى تمويل التنمية الصناعية أوعن طريق نقابة يقوم بانشائها مؤسسو الشركة خصيصا من أجل عملية الإصدار وأخيراً قد يتولى الإشراف على عملية الإصدار بيت سماسرة [1] .

وعندما تتم دعوة الجمهور للاكتتاب فإن مصرف الشركة (الذى يضطلع بعملية استلام طلبات شراء الأسهم والأموال التى تدفع عن كل سهم عند الاكتتاب) يقوم فوراً بنشر برنامج من وضع مجلس إدارة الشركة وتتعهد المؤسسة التى وافقت على الإشراف على عملية الإصدار بشراء ما قد يتبقى من أسهم لم يكتتب فيها الجمهور ، وهى تتقاضى عمولة فى مقابل تلك الخدمة التى غالبا ما تنطوى على المخاطرة . وقد يتخلص بيت الإصدار من جزء من المخاطرة وذلك بالتعاقد مع مؤسسات أخرى Sub under writers [2] .

وعند انتهاء المهلة المحددة لاستلام طلبات الاكتتاب ، يتم فتح هذه الطلبات وفحصها وإذا لم تتم تغطية الإصدار كله ، يحصل كل مكتتب على الأسهم التى اكتتب فيها . أما إذا زادت الطلبات على الإصدار فالمتبع عندئذ استخدام

---

(١) تعد بيوت الاصدار مسئولة عن ٦٠ ٪ من قيمة الاصدارات التى جدت منذ الحرب فى حين تمت بقية الاصدارات عن طريق سماسرة الإصدار .

(٢) وغالباً ما تكون هذه المؤسسات شركات تأمين أومؤسسات استثمارية كبيرة ولكن بيت الإصدار لا يتنصل أمام عملائه من مسئوليته عن تكوين المال المطلوب . وقد يحصل بيت الاصدار لنفسه على جزء من الاصدار الذى يطرحه . ولاريب فى أن إشرافه على الاصدار يعتبر ضماناً بتكوين المال المطلوب كما أنه يؤكد فى الوقت نفسه مزايا ذلك الإصدار .

إحدى طرق التوزيع وبعدها يقوم الأفراد الذين حصلوا على الأسهم بدفع المبالغ الباقية لتصل إلى موازنة ثمن شراء الأسهم بقيمتها لو دفعت بالكامل .

وقد يتم الإصدار رأسا عن طريق الشركة ذاتها أو بعرض للبيع من إحدى بيوت الإصدار ، وفى الحالة الأخيرة يباع الإصدار مباشرة إلى بيت الإصدار الذى يقوم بعد ذلك بتقديم الأسهم إلى الجمهور وكلتا الطريقتين مرتفعة التكاليف نسبيا ذلك إنها تستدعى نشر البرنامج مفصلا كما أنها تتطلب نشر الإعلانات فى كبريات الصحف .

وقد تلجأ الشركة التى تقوم بإصدار إضافى للأسهم التى تدفع قيمتها فوراً إلى وسيلة لتكوين المال بتكلفة أقل ، وذلك بعرض هذه الأسهم بطريقة دورية على المساهمين الحاليين على أن يكون ثمن هذه الأسهم من الملاءمة بحيث يجعل هذا العرض مقبولا .

وهناك طريقة بديلة لتكوين رأس مال الصناعة عن طريق سوق الإصدار الجديد وهى طرح الأسهم فى سوق الأوراق المالية سواء كانت مقيدة بها أم لا ، حيث تقوم الشركة بطرح أسهمها عن طريق وسيط أو بيت من بيوت الإصدار بجانب ما يوجد فى سوق الأوراق المالية من مؤسسات أو أجهزة استثمارية مثل شركات التأمين وصناديق المعاشات وإذا ما طلب الإذن بالتعامل فى هذه الأسهم وأجيب الطلب فإنها تصبح أوراقا مالية قابلة للتسويق ومقيدة بسوق الأوراق المالية . وقد تم بهذه الطريقة الحصول على ما يقرب من ١٠ ٪ من الأموال التى حصلت عليها الشركات عن طريق الإصدار منذ الحرب .

ولا يتيسر لنا تلخيص مزايا وعيوب هذه الطرق التى تتم بها الإصدارات

الجديدة لرأس المال ، كما أن القول بأفضل ما يتبع منها يعتمد أيضاً على ظروف كل حالة على حدة . ويتكلف الإصدار العام أو عرض البيع تكاليف كثيرة ولكن هذه التكاليف لا تتناسب طرديا مع حجم الإصدار ، فإذا ما كان الإصدار كبيراً انخفضت التكلفة النسبية وتحققت للأسهم سوق رائجة . وعرض البيع offer for sale وإن كان أقل تكلفة من الإصدار العام إلا أنه يعيبه أن السعر الذى تعرض به الأسهم على الجمهور يكون أعلى من السعر الذى تأخذه الشركة من بيت الإصدار ، ولكن الشركة التى تصدر الأسهم قد تفضل هذه الطريقة كوسيلة لتجنب بعض نفقات وأعباء الإصدار العام .

أما طرح الأسهم فى سوق الأوراق المالية فإنه يجنب الشركة تكاليف نشر البرنامج وشراء الأسهم التى لم يتم الاكتتاب فيها underwriting كما يجعل فى مقدور المؤسسات الصغيرة أن تكون لنفسها مقادير صغيرة من رأس المال بتكاليف منخفضة .

ولكن إذا ما كانت هذه الأسهم غير مقيدة بسوق الأوراق المالية فليس من المتيسر العثور على من يشتريها كما أن الأسعار التى تعرض بها ينبغى أن تكون مغرية إلى حد كبير وقد يختلف الجمهور فى تقديره للمزايا والعيوب ففى حالة كل من الاصدار العام Public issue وعرض البيع offer for sale توزع الأسهم توزيعاً يتناسب مع عدد الأسهم المكتتب فيها وذلك فى حالة زيادة المكتتب فيه عن الأسهم المطروحة ، وحتى فى هذه الحالة فقد يتسع المجال لنشاط السماسرة Stags [1] .

---

(١) أى الأشخاص الذين يكتتبون فى عدد كبير من الأسهم فى الاصدار الجديد التى يتوقع له أن يزيد المطلوب منه عن المطروح ، بأمل الحصول على قدر من الربح من وراء بيع هذه الأسهم لمن لم يمكنهم الحصول على الأسهم عند فتح التعامل فيها .

وإذا توقع المساهمون الحاليون أنهم سيمنحون الفرصة للحصول على الربح نتيجة التنمية الجديدة لشركتهم الناجحة فإن الغرباء عن الشركة لابد وأن يشعروا بأن الفرصة قد واتتهم لتقديم رأس المال الجديد بنفس الشروط .

ومع ذلك فإن طريقة طرح الأسهم فى سوق الأوراق المالية تكون أيضاً عرضة للشك إذا لم يخلق طرح الأسهم سوقاً حقيقية عند بدء التعامل فى سوق الأوراق المالية .

وأيا كانت الطريقة المتبعة فإن هناك احتمالات كثيرة للتلاعب ولذلك جاء قانون الشركات لعام ١٩٤٨ (The Companies Act) محتويا على أحكام مشددة فيما يتعلق بالإصدارات الجديدة .

ولاتخاذ جانب الحيطة والحذر من الوسطاء (Stags) فقد أصبح من غير الممكن حالياً الرجوع فى طلبات الاكتتاب إلا فى حدود ثلاثة أيام من فتح القوائم وذلك لضمان بحث ومناقشة الإصدار بعناية ، ومن الاحتياطات التى تتخذ أيضاً لصالح جمهور المستثمرين النص على وجوب سرعة التقدم بطلبات التصريح بالتعامل وإذا لم يصدر مثل هذا التصريح خلال واحد وعشرين يوما يمكن إلغاء تقسيم الأسهم وإعادة النقود إلى أصحابها كما أن رقابة مجلس سوق الأوراق المالية تقرب فى فاعليتها من فاعلية النصوص التشريعية .

والمجلس غير مسئول عن مزايا الاصدار ولكن إجراءاته تستهدف التمشى مع قانون الشركات وذلك لمنع الغش وضمان سوق حرة للتعامل فى الأوراق المالية .

وتمثل الحرية التامة فى سماح المجلس أو عدم سماحه بالتعامل فى الأسهم فى السوق الحرة سلاحا من أقوى أسلحته . وعلى ذلك فلو افترضنا بقاء الأشياء الأخرى على ما هى عليه فإن الأوراق المالية المقيدة فى سوق الأوراق المالية — ومن ثم الأكثر سهولة فى التسويق — تعد أصولا أعلى

قيمة من الأوراق الغير مقيدة . وقد عنيت بيوت الإصدار حتى سنة ١٩٢٩ بتقديم رأس المال أساساً للمقترضين من وراء البحار ولكن أحوال السوق الحالية أصبحت أكثر ملاءمة لتلبية احتياجات الصناعة البريطانية .

هذا فى حين تضاءلت نسبيا إصدارات ما وراء البحار بل إن بعض بيوت الإصدار الصغيرة لم تعد تقوم بعمليات الإصدار لما وراء البحار . والحكم بكون السوق ملائمة لاحتياجات المشروعات الصغيرة من عدمه يعد موضوعا آخر إلا أن عدد الاصدارات الصغيرة آخذ فى الزيادة .

وفى الفترة من عام ١٩٥٢ إلى ١٩٥٦ كان المتوسط السنوى للاصدار هو أربعين إصداراً سنوياً تقل قيمتها عن ٢٥٠٫٠٠٠ جنيه ، وكانت قيمة ما يقرب من ثلث هذه الإصدارات تقل عن ٥٠٫٠٠٠ جنيه وكانت معظم هذه الإصدارات تتم عن طريق طرح الأسهم فى سوق الأوراق المالية بتكلفة تتراوح بين ٢٫٥٪ و ٣٪ عن كل ١٠٠٫٠٠٠ جنيه ولكن هذه التكاليف المنخفضة — كما سبق أن أشرنا — يقابلها (خاصة فى حالة الأوراق المالية الغير مقيدة بسوق الأوراق المالية) انخفاض فى السعر (وارتفاع العائد) الذى تطرح به الأسهم[1] .

هذا وسندرس تلك المشاكل المتعلقة بتمويل المشروعات الصغيرة بتفصيل أوسع فى جزء آخر من هذا الفصل .

---

(١) أنظر تقرير راد كليف .

٣ – بعض الحقائق والأرقام

لقد ناقشنا حتى الآن مصدرين من مصادر تمويل الصناعة وهما المصارف Banks وسوق الاصدار الجديد New Isse Markat وتبقى إمكانيات أساسيتان وكلاهما مهم على الرغم من قلة ما تحتاج إلى أن نقوله بصددها .

وأولاهما : احتجاز أرباح الشركة فى المشروع بدلا من توزيعها على المساهمين (Ploughin back of profits)

وثانيهما : أن تقوم إحدى المؤسسات بتقديم الإئتمان التجارى إلى مؤسسة أخرى ولو أنه من الصحيح أن الإئتمان التجارى يقضى على رغبة عامة لدى المؤسسات على وجه العموم فى زيادة التسهيلات الائتمانية مما يقلل الحاجة إلى رأس المال العامل ويستهدف هذا الجزء أساسا مناقشة الأهمية النسبية لمختلف مصادر تمويل الشركات ومعلوماتنا فى هذا الصدد لا تعد كاملة بالقدر الكافى إلا أنها قد تحسنت كثيرا فى السنوات الأخيرة .

وتتعلق هذه المناقشة أساسا بالشركات العامة المقيدة فى سوق الأوراق المالية والتى يبلغ عددها ثلاثة آلاف شركة والتى تتمثل وجوه نشاطها أساسا فى الصناعة التحويلية[1] manupactuuiug industry والبناء Building والتوزيع Diartkibution.

وتعطى هذه الشركات قرابة ½ ناتج الشركات جميعها كما تقدم ¼ الناتج القومى

---

(١) أشرف على هذا الاستطلاع بخصوص تمويل الشركات العامة المقيدة فى سوق الأوراق المالية (٤٩ — ١٩٥٣) — المعهد القومى لبحوث الاقتصادية والاجتماعية ولقد نشرت النتائج فى Company income and Finance الذى قام بنشره المعهد كما ورد فى تحرير Teu (Studies in Company Finance) وأكمل هذا العمل مجلس التجارة Boake ot Trade.

كله . وينبغى أن نضع فى الحسبان هذا الحصر عند قراءتنا الفقرات التالية ولكن الأرقام المذكورة فيها تعد مصدراً موثوقاً به بالنسبة للقطاع الخاص من الاقتصاد القومى .

ولسوف نعرض لتمويل الصناعات المؤممة فى الفصل الخامس من هذا الكتاب وفى خلال السنوات من ١٩٤٩ — ١٩٥٣ قامت هذه الشركات المقيدة بسوق الأوراق المالية بتمويل نفسها بصفة عامة على النحو التالى : —

١ — ٦٤ ٪ من الرصيد من الإضافة إلى الإحتياطات ، ٢٤ ٪ منها من مخصصات الاستهلاك ، ٣٥ ٪ من المدخرات الصافية (أى بعد خصم مقابل الإستهلاك وبعد التوزيع على المساهمين) .

٢ — ١٥ ٪ من الرصيد من الإصدارات الجديدة منها ٧ ٪ من الأسهم العادية و ٧ ٪ من السندات [1] .

٣ — ١١ ٪ من الرصيد من الزيادة فى الائتمان التجارى .

٤ — ٢ ٪ من الزيادة فى الائتمان المصرفى .

وتحتاج هذه الأرقام إلى عناية كبيرة عند تفسيرها ، فهذه الأرصدة تتراكم لتمويل الاستثمار الإجمالى حيث لا يحول مقابل الاستهلاك نحو المشروع بل يستخدم فى تجديد الأصول الموجودة عندما تبلى فى غمار عملية الإنتاج .

ولقد يذهب البعض إلى أنه ينبغى — من وجهة نظر النمو — أن نقارن بين ١٥ ٪ العائدة من الإصدار الجديد وبين ٣٥ ٪ العائدة من المدخرات الصافية

---

(١) ينبغى التنويه هنا الى أن الأهمية النسبية للاصدارات الجديدة قد أخذت فى التزايد منذ عام ١٩٥٣ وتعد إصدارات الأسهم العادية مسئولة عن ذلك مسئولية أساسية إن لم تكن مسئولية مطلقة .

وليس بينها وبين ٦٤٪ التى تسأم بها الأرباح المحتجزة[1] ، وبالمثل فإن الأرقام الخاصة بالائتمان المصرفى والتجارى لا تعكس استخدام الشركات الكلى لهذه البنود ، ولكنها تعكس المدى الذى تصل إليه هذه المصادر فى تمويلها للاستثمارات الجديدة .

وقد تكون السمة البارزة فى هذه الأرقام متمثلة فى المدى الذى تجد الشركات فى حدوده الأرصدة اللازمة للاستثمار رأسمالى من المصادر الداخلية . وإذا ما وجهنا هذه الأموال التى تأتى من الإضافة إلى الإحتياطيات نحو الإستخدامات التى توجه لها فسوف نتأكد من أن ما يقرب من ٩٠٪ من الاستثمار المادى الإجمالى للشركات يمكن أن يمول من الإحتياطيات .

ولكننا لا ينبغى أن نذهب بعيداً فى عقد تلك المقارنات بين كل من المصادر والاستخدامات ذلك أن الشركات تحتاج إلى رؤوس الأموال لأغراض أخرى غير الحصول على الأصول المادية وإن كان هذا الغرض يمثل أهم وجه من وجوه الإستثمار فى الصناعة .

ويعكس تزايد إعتماد الشركات على مصادرها الذاتية تحولا ملحوظاً فى سياسة التوزيع منذ فترة ما قبل الحرب ، فبينما كانت الشركات تقوم بتوزيع ٢/٣ أرباحها الصافية قبل الحرب فهى لا توزع الآن سوى ما يقرب من ١/٣ هذه الأرباح . ويعزى ذلك أساساً إلى حوافز النمو وصولا إلى التشغيل الكامل ، وثقل وطأة ضريبة الدخل .

---

(١) يمكن القول بأنه فى الإمكان سحب رأس المال من المشروع عن طريق تقادم الأصول المادية واستخدام احتياطيات الاستهلاك لأغراض أخرى وفى هذه الحدود فإن الإنفاق على الاحتياطيات الاستهلاك فى المشروع يعتبر تصرفا إستثماريا واعياً يقوم بتمويل نفسه ذاتيا .

وربما كانت أهمية التمويل عن طريق الإصدار الجديد تفوق ما تعكسه الأرقام ، فلقد قامت الشركات المقيدة فى سوق الأوراق المالية — ما يقرب من ½ الشركات — بالإصدارات بين عامى ١٩٤٩ — ١٩٥٣ — وقد أعطت هذه الإصدارات الجديدة أكثر من ¼ الاستثمار الصافى فى تلك المدة .

وأكثر من ذلك فإنه يبدو أن الشركات الكبيرة وسريعة النمو هى التى تعتمد أساساً على سوق الإصدار الجديد حيث تلجأ إلى إصدار السندات أكثر مما عداه . والجدير بالملاحظة هنا هو أن الشركات السريعة النمو — ومعظمها صغير جداً — لا تعتمد اعتماداً ملحوظاً على الإصدارات الجديدة ، ولكنها تكون معظم ما تحتاجه من رأس المال بشروط تنطوى على المخاطرة بمعنى أنها تحصل عليه عن طريق بيع الأسهم العادية . وكذلك فإن الزيادة فى الائتمان التجارى تعتبر — أكثر مما نعرفه عموماً — مصدراً مهما من مصادر رأس المال . وتستأثر المؤسسات الصغيرة والآخذة فى النمو — على وجه العموم — بقدر من الائتمان التجارى يفوق ما تناله المؤسسات الكبيرة ويمثل الائتمان التجارى — فى أى وقت — ما يناهز ٢٠ ٪ من الأصول الصافية ، وعلى الرغم من أن هذا يمثل ادخاراً عظيما لرأس المال العامل إلا أنه يبدو من المتعذر أن التوسع فى الائتمان التجارى قد يساهم كثيراً فى تمويل الإستثمارات الجديدة .

ويبدو أن للإئتمان المصرفى أهمية ضئيلة ، ومصداق ذلك أن هذه لا يتمثل فى تلك الزيادة الطفيفة فى الائتمان المصرفى الموجه لتمويل برنامج الاستثمار الشركات المقيدة فى سوق الأوراق المالية (١٩٥٣/٤٩) فحسب ، بل إن الائتمان المصرفى عام ١٩٥٣ مثلا كان يمثل أقل من ٥ ٪ من الأصول الصافية، وفى نفس الوقت فإن ما يقرب من ثلث عدد الشركات قد قام بالسحب على

المكشوف بضمان ميزانية ، وإن كانت المبالغ المسحوبه ضئيلة بصفة عامة .

هذا ... وينبغى أن نأخذ فى الاعتبار أنه يمكن تقديم الائتمان المصرفى واسترداده فى خلال نفس السنة ، وكذلك فإن هذه الأرقام لا تمثل سوى المساهمة المباشرة للمصارف فى تمويل الشركات المقيدة بسوق الأوراق المالية .

٤ — تمويل المشروعات الصغيرة

من المآخذ التى تعيب تلك الأرقام السابقة أنها لم تطرح جانباً تلك الشركات العامة الغير مقيدة فى سوق الأوراق المالية فحسب ، بل إنها أهملت أيضاً كافة الشركات الخاصة إلا ما كان منها تابعاً لشركة عامة كبيرة ومقيدة فى سوق الأوراق المالية ، وتتمثل تلك الشركات الخاصة فى مؤسسات صغيرة يثير تمويلها مشاكل خاصة وهامة .

أما لماذا تعد هذه المشاكل خاصة ، فلأنه يمتنع على المؤسسات الصغيرة الإنتفاع ببعض المصادر التى تتوفر للشركات الأخرى فالشركات الخاصة مثلا لا يتسنى لها الحصول على الأموال عن طريق سوق الإصدار الجديد . وهى تعتبر أيضاً مشاكل هامة لأن المؤسسات الصغيرة غالباً ما تكون حديثة العهد وتسعى إلى النمو وهى تحاول فى بعض الحالات أن تستحدث منتجاً جديداً أو طريقة فنية للانتاج ومن الأهمية بمكان ألا يعرقل سيرها إذا ما أريد للاقتصاد القومى أن يبقى سليما ومتقدما .

وقد تنهض العقبات فى وجه هذه المؤسسات إذا ما اعتمدت بدرجة كبيرة على مواردها الذاتية فمن المحتم أنه يترتب على صغر حجمها عدم تحقيق الأرباح الكبيرة التى تدعم عملية النمو السريع .

وغالباً ما تنطوى هذه المشروعات على درجة خاصة من المخاطرة التى تجعل من العسير اجتذابها لرأس المـال بنفس الشروط التى تقبلهـا المؤسسات الـكبيرة والعريقة .

واستطراداً لذلك فقد رأينا أن نسبة كبيرة من الأرصدة المقدمة للصناعة تتدفق ويعاد استثمارها فى داخل المؤسسة ذاتها كما يلاحظ أن المشروعات الجذابة طويلة الأجل لا يتسرب إليها من السوق إلا قدر ضئيل من رأس المال ، ومن ثم فإن المؤسسات الـكبيرة المزدهرة يتيسر لها أن تحتفظ بحجمها وازدهارها وأن تظل فى مركز يسمح لها بمواجهة التحدى الذى يتمثل فى نمو المؤسسات الصغيرة ولا نعرف على وجه الدقة مدى واقعية هذه الأخطار .

وفى سنة ١٩٣١ أشارت لجنة مـكميلان Macmillan Committee إلى النقص فى إمدادات رأس المـال طويل الأجل لزوم الموسسات الصغيرة ومتوسطة الحجم الذى يكون أصغر من أن يعطى بإصدار عام ، وتلك هى فجوة ماكميلان الشهيرة (Macmillan Gap) ولقد ثار بعض الجدل حول إذا ما كانت هذه الفجوة باقية أم لا[1] .

ولقد برز إلى الوجود خلال الثلاثينات عدد من الأجهزة التى كانت تعنى بهذه المشكلة وإن لم تتمكن من القيام بالمطلوب منها بـكفاية كبيرة .

كما ركزت شركة Charter house forj industrial development Company على تمويل الشركات التى يحتمل أن تنمو بدرجة تمـكنها من القيام بإصدار عام بدلا من خلقها لسوق من الأوراق المالية الغير مقيـدة بسوق الأوراق المالية .

---

(١) أنظر مثلا The Macmillan Gap الذى كتبه ر. فروست وصدر فى مذكرات جامعة أوكسفورد الاقتصادية فى يونيو ١٩٦٤ .

وقد قامت شركة Credit for industry Ltd. وهى إحدى فروع شركة United dominions trust Ltd بتقديم القروض للشركات المربحة دون استثمار أموالها فى هذه الشركات — وكانت تضمن قروضها بسندات الرهن.

وكان تأسيس هيئة التمويل الصناعى والتجارى I. C. F. C فى سنة ١٩٤٥ خطوة[1] إلى الأمام فى هذا السبيل ، فقد فتحت سوقا للأوراق المالية الغير مقيدة فى سوق الأوراق المالية وإن كانت فى مركز لا يسمح لها بتحمل مخاطر غير عادية ولذا فقد اتجهت بصفة عامة إلى مساعدة المشروعات التى تتوفر لها كفاءة الإدارة والمستقبل المضمون . وبما رأينا مؤخراً يتضح أن مركز هيئة التمويل الصناعى والتجارى I. C. F. C قد تدعم كثيراً ولذا يتوقع منها الكثير فى المستقبل القريب . ومع هذا فلم تظهر للآن إلا بوادر قليلة تنم عن عزم أكيد لمساعدة ذلك النوع من المؤسسات الصغيرة التى وإن كانت ذات كفاية فنية إلا أنها لا تتمتع بقدر كبير من الربحية بل وتعانى من نقص الخبرة الإدارية إلى جانب افتقارها الخطير لرأس المال العامل مما يجعل العناية الفائقة بها شرطاً لسيرها فى طريق النمو .

وإذا ماتلمسنا أسباب الصعاب التى تحول دون اجتذاب المشروعات الصغيرة لرؤوس الأموال فانه من السهل علينا أن نضع أيدينا على تلك الأسباب غير أنه ينبغى أن نأخذ فى الاعتبار أن تلك الأسباب لاتنسحب برمتها على فئة بعينها من المؤسسات الصغيرة .

ولا يتيسر لنا أن نورد إيجازاً لمشكلة المشروع الصغير ، ذلك أنها تتخذ صوراً متنوعة .

---

(١) انظر ما قبله صفحات ٣٠ — ٣١ .

من تلك الأسباب : —

(أ) نضوب المصادر الخاصة لرأس المال التى اعتادت المؤسسات الصغيرة الاعتماد عليها بدرجة كبيرة ، فكثيراً ما كان محامى البلدة أو المحاسب أو التاجر الناجح يسارعون — فى الماضى — إلى مساندة المؤسسات الصغيرة عندما تمر بمرحلة حرجة من مراحل نموها ، ذلك إلى جانب الاعتماد على المصادر العائلية .

(ب) أدت الضرائب المرتفعة التى ابتلعت جانبا كبيرا من الثروات الخاصة إلى اقتصار تداول الأموال الخاصة فى سوق رأس المال على صناديق المعاشات وشركات التأمين وجمعيات الاستثمار بدلا من تقديمها رأسا إلى المؤسسات الصغيرة . ومن مآثر الصحافة المالية الحديثة أنها رغبت الأفراد فى التعامل فى الأوراق المالية واستثمارها مباشرة .

(حـ) وهناك عوامل أخرى جديرة بالإعتبار منها تردد الكثير من أصحاب المشروعات الصغيرة فى التخلى إلا عن النزر اليسير من الأرباح التى تحققها مشروعاتهم مخافة أن تزول سيطرتهم عليها . ولهذا يعتمد أصحاب المشروعات الصغيرة على الاحتياطيات المتراكمة لديهم والتى غالباً ما تقصر عن الوفاء باحتياجات مشروعاتهم ويسود الإعتقاد بأن هذا هو المصدر الرئيسى لأموال المؤسسات الصغيرة .

(د) ربما كان من العوامل الهامة أيضا القيد الواقع على حق هذه المؤسسات فى الدخول إلى سوق الإصدار الجديد ، وقد يتسنى للشركة العامة أن تقوم بعمل إصدار صغير فى سوق الأوراق المالية . ومع ما قد يتطلبه الإصدار العام من تكلفة مرتفعة إلا أن السنوات الأخيرة شهدت عدداً متزايداً من هذه الإصدارات بتكاليف متواضعة ، وذلك عن طريق طرح الأسهم مباشرة فى

سوق الأورلق المالية [1] غير أنه فى الحالة الأخيرة تكون الأسهم غير مقيدة فى سوق الأوراق المالية ، ويصبح من المتعذر أن تبقى فى أيدى أصحاب الشركة، وحيث أن هذه الأسهم لا تتوفر لها السوق الحرة التى تتداول فيها فإن المشترين عادة ما يشترونها بغرض حيازتها لمدة طويلة من الزمن . ومن البديهى ألا تتمتع الأورلق المالية الغير مقيدة بسوق الأوراق المالية بتلك الجاذبية الكبيرة التى تلفت إليها أنظار الأجهزة الاستثمارية الكبيرة وذلك لضيق نطاق تسويقها .

وعلى أية حال فان تلك الأجهزة تجد أنه من الأفضل لها — من وجهة النظر الإدارية — أن تعقد صفقات كبيرة منفردة لكميات من الأسهم تعجز عن تقديمها أى مؤسسة صغيرة .

(هـ) كما أن الاستثمار الضئيل فى المؤسسة الصغيرة قد يجر الأجهزة الإستثمارية إلى التورط فى مهام إدارية مرهقة ، فاذا لم يتوفر للمؤسسة — كما هو الحال دائما — سجل أرباح مشرف فلن تتمتع أسهمها بالجاذبية إلا إذا صدرت بشروط مجزية للغاية ، مما يرفع بالتالى من تكلفة تكوين رأس المال .

(و) ومما يبدو لنا فإن أقوى المؤسسات الصغيرة هى التى يتسنى لها — دون غيرها — التمتع بتسهيلات سوق الإصدار الجديد ، طالما كان يتيسر لها بحكم مركزها الحصول على رأس المال .

ويمتنع على الشركات الخاصة حق الدخول إلى سوق الإصدار الجديد علما بأن معظم المؤسسات الصغيرة عبارة عن شركات خاصة .

وعلى الرغم من توفر بعض المصادر للمؤسسات الصغيرة إلا أن الإنتفاع بها أمر ينطوى على المخاطرة ، فقد يؤدى النقص فى رأس المال بأى مشروع ،

(١) أنظر ما قبله

إلا إذا كان صاحبه على درجة كبيرة من المعرفة والتوفيق .

(ز) ومن المحتمل أن تطالب المصارف برد المبالغ المسحوبة منها على المكشوف فى وقت لا يتلاءم مع أحوال المؤسسة، كما ينطوى الإئتمان التجارى على مخاطر جسيمة ، بالإضافة إلى عقود البيع بالتقسيط التى تثقل كاهل المشروع، إلى جانب ضآلة الاحتياطيات الذاتية لهذه المشروعات .

ويلاحظ أن جيمات الإستثمار وشركات التأمين وشركات الاصدار لا تجازف بالنزول إلى هذا الميدان إلا لماما ، كما أنه كان يتعين على « هيئة التمويل الصناعى والتجارى » .I. C. F. C أن تتحرى الدقة فى اختبارها لوجوه الاستثمار .

وعلى الرغم من وجود مصادر بديلة إلا أنها تنطوى دائما على عيوب ظاهرة، منها أن الدولة قد تبادر مثلا إلى تقديم معونة خاصة للمؤسسة الصغيرة التى تقدم على العمل فى أجواء عالية من نقص التشغيل [1] . ويتعذر علينا فى الوقت الراهن أن نقدر مدى خطورة هذه المشاكل ، فقد تضاربت القرائن المطروحة أمام لجنة رادكليف Radcliff Committee ، ولقد ذهب رئيس هيئة التمويل الصناعى والتجارى .I. C F. C إلى أن العقبات التى تعترض سبيل المؤسسة الصغيرة فى سوق الإصدار الجديد ، وإن كانت متزايدة إلا أنه مما لا شك فيه أن السوق ملائمة حاليًا — وأكثر من أى وقت مضى — للقيام بالاصدارات الصغيرة .

ومع أن اللجنة لم تخلص إلى نتيجة حاسمة فيما يتعلق بحجم أو أهمية أية فجوة راهنة إلا أنها كان يسودها الاعتقاد بعدم وجود منفذ مطروق وممهد — يقابل

---

(١) أنظر الفصل السادس

سوق الاصدار الجديد بالنسبة للمؤسسات الكبيرة — ويتيسر من خلاله لرجل الصناعة الصغير الحصول على اعتمادات طويلة الأجل .

وإنه لمن الجدير بالذكر أن اللجنة أوصت بإنشاء هيئة للضمان الصناعى تقوم — فى مقابل عمولة زهيدة — بضمان نسبة متفق عليها من القروض التى تقدمها الأجهزة المالية القائمة للمقترضين الراغبين فى تمويل عمليات مستحدثة أو أشكال جديدة من المنتجات .

ويهدف هذا الاقتراح إلى مواجهة عامل المخاطرة الغير عادية الذى ينطوى عليه تمويل المشروع الصغير .

ويبقى على الأجهزة القائمة أن تنشط إلى التحقق من مزايا العروض الخاصة المطروحة أمامها وأن تقرر بعدها موافقتها على منح القروض أو الإمساك عن تقديمها هذا ولا يزال ذلك الاقتراح قيد البحث من جانب الحكومة .

وبصدد الاقتراحين الأخيرين اللذين قدمتهما لجنة Radcliff Committee فى هذا المجال ، فقد اتخذت بشأنهما بعض الإجراءات ، والاقتراحين هما : —

(ا) أنه ينبغى على المصارف أن تقدم القروض المحدودة بأجل (أى التى تمنح لفترة محدودة) إلى المشروعات الصغيرة وقد بادر مصرفان بإظهار استعدادهما لتقديم مثل هذه القروض .

(ب) ينبغى على هيئة التمويل الصناعى والتجارى I . C . F C زيادة المدى الذى تساهم به فى أى إصدار ، وقد تم تنفيذ هذا كما أشرنا آنفا .

ويبقى أمامنا الآن أن نتتبع أثر هذه التغيرات فى تذليل الصعاب التى تكتنف سبيل تمويل المشروع الصغير .

٥ ــ التضخم وتمويل الشركة

كثرت الشكوى منذ عام ١٩٤٥ من نقص رأس المال وخاصة ذلك الذى يقدم للمخاطرة . ويصعب عادة التثبت مما تعنيه هذه الشكوى ومدى صدق فحواها فقد ينتج ذلك النقص فى رأس المال عن زيادة فى الطلب أو انخفاض فى العرض أو كليهما .

ولقد زادت المدخرات (والإستثمار) بدرجة ملحوظة منذ عام ١٩٣٨ كجزء من النتاج القومى الاجمالى ، مع أن هذا كان يقابله نقص فى رأس مال الصناعة ، ذلك أن كثيرا من استثمارات ما بعد الحرب كانت تأخذ أشكالا غير منتجة مثل تشييد المساكن والمدارس الخ ، بينما زاد الطلب على رأس المال من جانب الصناعة لحاجتها إلى الوفاء بمتأخرات أيام الحرب وللانفاق على التشغيل الكامل . ويقوم لدينا الدليل على أن الشركات الكبيرة — على وجه الخصوص — لم يتعذر عليها الحصول على رأس المال الذى كانت تحتاجه ، بل أن الكثير منها حرصت على أن تتحاشى تكوين رأس مالها بشروط تنطوى على المخاطرة .

ويصعب وجود نوع من التوافق بين النقص العام فى رأس المال الذى يقدم للمخاطرة وذلك النشاط الكبير فى سوق الأسهم الغير ثابتة الفوائد . غير أنه من المعروف أن كثيرا من المقترضين على المكشوف يتعذر عليهم الحصول على رأس المال الذى يقدم للمخاطرة .

ولقد رأينا ما يدعونا إلى الاعتقاد بأن أغلب هؤلاء عبارة عن مؤسسات صغيرة لا يتسنى لها أن تنهل من رأس المال المتاح أمامها . فإذا ما برزت أمامنا مشكلة تتعلق برأس المال ، فإنها تكون — فى المقام الأول — مشكلة توزيعه أكثر منها مشكلة نقص المعروض منه .

ونتيجة للضرائب المرتفعة التى تحصلها الشركات على الأرباح فقد تفاقمت مشكلة نقص المعروض من رأس المال للصناعة .

وبما أن الصناعات المؤممة كانت تمول حتى الآن من فائض الميزانية فقد كان هناك مجرد تحويل لرأس المال ، إلا أن هذه الصناعات كانت تحصل على رأسمالها أساسا عن طريق فائضاتها ومن الاقتراض .

ومع أن المعدلات المتغيرة للضريبة على الأرباح — الموزعة وغير الموزعة — كانت قد أذكت الدافع إلى الامتناع عن صرف الأرباح ، إلا أن المعدلات الضريبية العالية قد أنقصت من المبالغ التى كانت تتوفر للمساهمين أو للاحتياطيات .

ولقد ضاعفت الأسعار المرتفعة من حدة هذه المشاكل ، فبينما أخذت أسعار المواد الخام والمواد تحت التشغيل فى الارتفاع ، كان من الملاحظ أن المشروعات تحقق أرباحها عن طريق تقويم الأصول .

ومهما كان الأمر فإن الأرباح تكون وهمية إلى حد كبير طالما ازدادت تكاليف إقتناء الأصول ، وما دامت هناك حاجة إلى دفعات جديدة من رأس المال العامل لتغطية هذه التكاليف .

وإذا ما فرضت الضرائب على الأرباح فإن الشركة تكون قد حرمت بالفعل من جزء من الاعتمادات التى ينبغى توافرها لهذا الغرض .

وتتضح خطورة الآثار المترتبة على ارتفاع الأسعار إذا ما أخذنا فى الاعتبار الأصول الثابتة لرأس مال المشروع .

ولو قيدت مخصصات الإستهلاك على حساب التكلفة الأولية للأصول ، فإن الأرباح تتضخم بطريقة مصطنعة حيث أن الإنتاج الجارى لا يكون محملا بالقدر

الحقيقى الذى يصبح عنده رأس المال مستهلكا . ونعود فنقول أن فرض الضرائب على هذه الأرباح المتضخمة يكون — من ناحية — فرضا للضرائب على رأس مال المؤسسة .

ولكن بصرف النظر عن مسألة الضرائب فإن المؤسسات تبذل قصارى جهدها — فى أوقات ارتفاع الأسعار — فى الاحتفاظ برأس مالها كاملا غير منقوص ، طالما أن مخصصات الإستهلاك (حتى لو وضعت على حساب النفقات الجارية للاحلال) فلن تدر ثماراً كافيـة طيلة حياة الأصل الذى يعمل له الإحلال .

ويمكن لهذا أن يفسر جزئياً ذلك الطلب المسعور على رأس المال للصناعة منذ الحرب ، وفى الحقيقة فاننا لا نـكون قد أضفنا إلى سنداتنا الصافية عن الأصول الصناعية الثابتة أى شىء يربو على المدى الذى تعكسه الأرقام المالية .

وتثور بعض هذه المشاكل لأنه يصعب عادة تحديد قيمة الأصول الثابتة لرأس المال ، ذلك أن المحاسبة وعملية حساب الإيراد الداخلى تبنى غالباً على أساس التـكلفة الأصلية لأن هذه التـكلفة تـكون على أية حال مبلغاً معروفاً ويمكن — إلى حد ما — تقديره . وعندما تـكون الأسعار مرتفعة عموما فمن البديهى أن يتكلف إحلال الأصل نفقات أكثر ، مع أنه يصعب غالباً أن نقيس درجة الزيادة لأنه قد لا يكون من الملائم أو العملى أن نقوم وقتها بإحلال للأصل عن طريق أصل آخر يشابهه مادياً .

وقد تتوفر فى بعض الأحيان آلات أكثر كفاية ومن طراز مختلف وعندئذ يصعب علينا أن نحدد قيمة الزيادة فى التـكاليف التى نتجت عن تحسين الآلات وقيمة الزيادة التى كان مؤداها ارتفاع الأسعار . وعدا التـكاليف ، فمن الواضح

أن قيمة الأصل فى حالة استخدامه تـكون مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بقدرة ربحيته الحالية والمستقبلة ، تلك القدرة التى يتفاوت تقييمها من وقت لآخر .

وعندما تتولى شركة أخرى جديدة إدارة المؤسسة فإن أصول هذه المؤسسة يجرى تقييمها تقييما معينا لـكى تسدد قيمتها إما نقداً أو على شـكل أوراق مالية .

وفى أوقات الرواج وارتفاع الأسعار ، غالبا ما توضع قيمة عالية للأصول تربو كثيراً على ما قد تبرره النتائج ، وفى هذه الحالة تنخفض الفائدة التى تدرها الأسهم بالنسبة لغيرها كما تهبط قيمتها عن سعرها الإسمى ويقال عن الشركة أنها مقومة بأكثر من قيمتها الأصلية Over Capitalized . وقد يعرقل هذا تـكوين رأس مال جديد للمشروع ذلك أن من الصعب إغراء الجمهور بالإكتتاب فى أسهم جديدة طالما أن الأسهم الموجودة تباع بسعر يقل عن سعرها الإسمى ، ولذا فقد تطلب الشركة من المساهمين الحاليين الموافقة على إعادة تـكوين رأس المال بحيث يتضمن تنزيلا لقيمة الإسمية الأسهم ويكون لهذا أثره الظاهرى فى زيادة أرباح الأسهم (تلك الزيادة التى توضح بنسبة مئوية) كما يكون له أثره أيضا فى زيادة قيمة هذه الأسهم فى السوق عن قيمتها الإسمية .

أما الأثر الفعلى على الشركة فيـكون طفيفا بطبيعة الحال ولـكنه ييسر لها حتما سبيل الحصول على رأس مال جديد . ولقد تـكررت مراراً مثل هذه الحالة (إعادة تـكوين رأس المال) خلال سنوات ما بين الحربين الأولى والثانية بعد الأزمة الاقتصادية التى تلت رواج عام ١٩١٨ .

ومع استمرار حالات الرواج وارتفاع الأسعار فإنه يستبعد وجود مخاطر

التكلفة العالية فى الحصول على رأس المال أو إعادة تكوينه . وأكثر شبها بهذا حالة الشركة المقومة بأقل من قيمتها الأصلية Under Capitalized ، حيث يعزى ذلك لأحد هذين السببين :

(أ) أن يجد المشروع نفسه — لأسباب سبق ذكرها — مفتقراً إلى القدر الضرورى من رأس المال العامل الذى يحافظ به على مستوى نشاطه العالى الذى قد تبرره أحوال السوق والقدرة الإنتاجية لمعداته الثابتة .

(ب) أن تزيد القيمة الحقيقية لأصول الشركة على قيمة أسهمها فى السوق ذلك أنه يتم تقييم هذه الأصول فى أوقات ارتفاع الأسعار ، إلى جانب أن الأسهم كانت تعطى فوائد منخفضة ، فضلا عن احتجاز الشركة لحصة كبيرة من الأرباح لتنمية المشروع .

ولقد رأينا فيما سلف أن هذا كان يؤدى إلى ظهور عروض الإدارة من الخارج take-over bids وكيف أن الرغبة فى تحاشى مثل تلك العروض كانت تحدو بأصحاب المشروعات إلى عمل إصدارات أسهم جديدة بأرباح إضافية للمساهمين الحاليين .

والآن وبعد أن عرضنا بإيجاز للأشكال التى يمكن أن يتخذها المشروع الصناعى وبعد أن تكلمنا عن الإمكانيات التى تتوفر لتمويله ، سنرى — فيما بعد — كيف يتعلق هذان الموضوعان تعلقاً كبيراً بالعديد من المسائل العامة فى مجال تنظيم الصناعة ، ذلك أن الإمكانيات التى تمهد للمؤسسات سبيل النمو إلى أقصى حجم كاف ، تعتمد بدرجة ما على الشكل الذى يتيسر للمؤسسات أن تتخذه وعلى إمكانيات الحصول على التمويل الكافى .

وترتبط الرقابة على الصناعة الحديثة وإمكانيات ممارسة سلطة الإحتكار

إرتباطا وثيقاً بخصيات بناء أهم أشكال المشروع الصناعى — وهو الشركة العامة المحدودة المسئولية Pablic Limited Companies .

وكما سيتضح أمامنا فيما بعد ، فإن حقوق الفئات المختلفة من أصحاب السندات وحملة الأسهم ، يكون لها وزنها عند أى مناقشة تتعلق بتجميع أو اندماج المشروعات، وفى وسعنا أن نورد الكثير من تلك الأمثلة التى ذكرناها والتى تتجلى أهميتها بوضوح فى الفصول القادمة .

الفصل الثالث

حجم ونمو المؤسسات

أشرنا فى الفصل الأول إلى صعوبة تعريف المؤسسة FIRM بطريقة تيسر لنا التعرف عليها فى الحياة العملية. ومن السهل أن نقدم لها تعريفاً نظرياً مثل : —

« المؤسسات وحدات ذاتية التخطيط تتشابك وتتناسق الأنشطة فيها ، وفقا لخطط ترسم على ضوء آثرها فى المشروع ككل »[1] .

غير أن هذا التنوع المربك الذى نلاحظه على الجانب الشكلى والعملى للصناعة ، يجعل من العسير فى أغلب الأحيان التفريق بين المؤسسة وما يغايرها . ويتيسر لنا كثيراً التعريف بالمنشأة Establishment والتعرف عليها فى الحياة العملية ، إلا أنه طالما كانت المنشأة وحدة لا تتمتع عادة بذاتية اتخاذ القرارات ، فإننا لا نتوقع لأى تحليل يبنى أساسا على مستوى المنشآت — أن يتمكن من إلقاء الضوء على وظيفة القطاع الصناعى فى الاقتصاد .

ولقد أوردنا تلك الفكرة بمناقشة سابقة لعلمنا بأنه لا يتيسر لنا مناقشة حجم ونمو المؤسسات بطريقة نافعة ومجدية إلا على ضوء الدراية والخبرة بما يمكن أن يحدث فى الحياة العملية ، ومن خلال تمرسنا بأحوال عدد كبير من المؤسسات يتيسر لنا التزود بتلك الدراية والخبرة .

---

(١) من كتاب The Theory of the Growth of firms تاليف أ. ت. بنروس — طبعة بلاكويل عام ١٩٥٩ — ص ١٥ .

وينبغى أن نأخذ فى الاعتبار تلك الصعوبات ، علما بأنه سيجرى استخدام كلمة « مؤسسة Firm » فى المناقشة التالية على نحو يغلب عليه التساهل والتعميم .

١ — أحجام المؤسسات والمنشآت

(Sizes of firms and Establishments)

توجد[1] بعض الحقائق والأرقام التى تتعلق بأحجام المؤسسات والمنشآت وعمليات التركز فى الصناعة البريطانية . ولو أمكن التوصل إلى معيار مقنع فإنه يصبح من المتيسر تناول حجم المنشآت بطريقة معقولة . كما أن دراسة أحجام المؤسسات تتعذر نتيجة لسببين :—

ا — صعوبة التعرف على المؤسسة فى الحياة العملية .

ب — صعوبة التوصل إلى معيار قياس ملائم .

ولا يتسنى لنا استخدام مقاييس الحجم على مستوى الناتج أو المواد الخام المستخدمة إلا فى حدود دائرة ضيقة من المؤسسات التى تستخدم تلك المواد الخام والتى تتشابه منتجاتها إلى حد كبير . وقد تصنف أحجام المؤسسات وفقاً لعدد العاملين بكل مؤسسة غير أن هذا معناه إغفال رأس المال كعنصر من عناصر الانتاج ، ذلك أن المؤسسة الكبيرة التى تستخدم كمية كبيرة من رأس المال وتعتمد بدرجة كبيرة على التشغيل الآلى قد تستخدم عدداً من العمال يقل عما تستخدمه غيرها من المؤسسات التى لا تتوفر لها مثل هذه الظروف .

هذا بالاضافة إلى أن عدد العمال المستخدمين ليس مقياساً كافياً لحالة العمالة

(١) راجع النص الانجليزى لهذا الكتاب — الفصل الثامن ص ١٦٣—٢٠١ (المترجم)

فى المؤسسة ، إذ يتوقف هذا بقدر كبير على عوامل كثيرة منها فئات الأعمار والجنس والمستويات الفنية للقوة العاملة .

ويصعب عملياً الأخذ برأس المال كمقياس لحجم المؤسسة ، ذلك أن تقييم رأس المال يضع أمامنا مشاكل عويصة ، ولو حرصنا على دقة القول ، فإن قيمة الأصول تتفاوت من ناحية الربحية ، وهى بعيدة بعداً تاماً عن أية تغييرات مادية فى حجم المؤسسة ، كما أن القيم الإسمية للأصول الصافية — والتى يمكن الحصول عليها من الميزانية — لا تفى هى الأخرى بهذا الغرض .

وقد قامت بعض الشركات فى السنوات الحاضرة بإعادة تقييم أصولها فى حين أن البعض الآخر يقوم بإظهار هذه الأصول بتكلفتها الأصلية مع طرح مخصصات الاستهلاك .

وقد يجنبنا تقييم رأس المال على أساس تحويل الأرباح الصافية أو الأرباح الإجمالية إلى رأس مال — بعضا من هذه المصاب ، غير أن قياس حجم المؤسسة على مستوى رأس المال يكون مشكوكا فيه بوجه عام ، وذلك لتجاهله لعنصر العمالة .

وفى عام ١٩٥٩ قام معهد الشئون الاقتصادية I. E. A. باستقصاء الحقائق خاص بمعايير الحجم[1] . وقد وزع المعهد استفتاء بهذا الشأن على ٥١٢ من أكبر الشركات البريطانية العامة وتلقى ردود ١٥١ منها . وقد جرى ترتيب ردود الشركات وفقاً لحجم كل منها وعلى أساس معايير مختلفة ولقد توصل المعهد إلى ما يلى : —

(١) « A survey of large companies. » مسح عن الشركات الكبيرة قام به (ر. هاريس) و (م. سولى) ونشره معهد الشئون الاقتصادية فى عام ١٩٥٩ .

(بعد أن اتضح لنا أن الأصول الصافية مقياس غير كامل حتى بالنسبة لحجم رأس المال ، فقد آثرنا دراسة « التشغيل Employment » و « دورة رأس المال Turnover » كبديلين مقبولين عموما .

وتدل التحاليل على أن هذه المعايير جزئية ومتضاربة ، وأنه باستثناء الحالة التى يتركز فيها الانتباه على عدد صغير من الشركات التى تختلف أحجامها اختلافا بيناً (وذلك تبعا لأى قياس معلوم) ، فإن هذه الشركات تبدو « أكبر » أو « أصغر » وفقاً للمقياس المستخدم .

ولغرض الدراسات التخصصية فى الاستثمار والتشغيل والرخاء الصناعى أو وضع الأسعار فقد تبرز أهمية واحد أو آخر من هذه المعايير .

ولكننا ينبغى أن نخلص من هذا إلى أن أياً من هذه المعايير لن يكون وحده مقياساً ذا أهمية بالنسبة للتحليل الاقتصادى[1] .

وليس معنى هذا أنه يتعين علينا أن نطرح جانباً تلك الأفكار المتعلقة بالحجم والنمو فى المؤسسات ذلك أن تحديد الفاصل بين الكبير والصغير منها يعد مسألة تقديرية ولو أننا سلكنا ذلك السبيل فقد تبدو كثير من المؤسسات كبيرة أو صغيرة نسبياً تبعاً لاختلاف المعايير . وهكذا يمكن تبعاً للمعيار المستخدم أن تهبط أو ترتفع رتبة الشركة على ألا يكون مبالغا فى القدر الذى يتم به هذا . وبالمثل فإنه عندما تنمو المؤسسات يتم هذا عموما على مستوى التشغيل ورأس المال والناتج غير أن المدى الذى يبدو أن المؤسسة تتقدم على أساسه يمكن أن يتفاوت تبعاً للمعيار المستخدم . ويحدث فى حالات نادرة نسبياً أن يبدو النمو على المؤسسة (تأخذ فى الزيادة فى الحجم) بسرعة وفقا

---

(١) أنظر ص ١٤ فى المسح الذى سبق ذكره .

لمعيار ما ، كما تبدو آخذة فى الاضمحلال وفقاً لمعيار آخر . وينصب حديثنا التالى على النمو والمؤسسات الكبيرة والصغيرة . كما يدور تفكيرنا حول تلك الحالات التى تكون الفروق والخواص فيها واضحة وجلية دون اعتبار الصعوبات التى — يضعها فى طريقنا أى شكل من أشكال التحليل الإحصائى .

ومع هذا لا يلزم — فى كل الأحيان — أن يكون كبر وصغر المؤسسة مقياسا لأهميتهما الاقتصادية . ويحتمل بالنسبة للمستوى العام للتشغيل أن يكون لقرارات الاستثمار أهميتها فيما يتعلق بالمؤسسات الكبيرة . أكثر منها بالنسبة للمؤسسات الصغيرة . وقد يكون للحقيقة القائلة باضطلاع عدد صغير من المؤسسات الكبيرة بالنصيب الأكبر من التشغيل الكلى مضمونات اجتماعية وسياسية هامة . غير أن المؤسسة الصغيرة التى تقدم العنصر الحيوى — وإن صغر — لقطاع كبير من الصناعة ، يمكن لها أن تحظى بقدر من الأهمية الاستراتيجية يفوق كثيراً نسبة حجمها .

٢ — نظرية المؤسسة

تشكل النظرية التقليدية للمؤسسة جزءا من نظرية القيمة — ذلك الجزء من النظرية الاقتصادية الذى يختص أساسا بتوجيه المصادر المنتجة والنادرة نحو استخدامات بديلة والمقصود بنظرية المؤسسة — فى هذا الصدد — أنها تلقى الضوء على قرارات المؤسسة فيما يتعلق بالثمن والإنتاج . والنموذج الذى يطالعنا فى النظرية الأولية عموماً . هو نموذج مؤسسة المنتج الواحد . وعندما تسود ظروف المنافسة الكاملة يمكن للمؤسسة أن تقدم إنتاجا تتعادل نفقته الحدية مع ثمن السلعة المنتجة فى السوق ، علما بأن هذا الثمن يتأثر بالعلاقة العامة بين العرض والطلب على هذه السلعة المنتجة فى السوق ، تلك العلاقة التى تعتبر مستقلة

عن أى تنويع فى الإنتاج تقوم به المؤسسة . وعندما يصل متوسط نفقة إنتاج المؤسسة إلى أدنى حد ممكن فإنها تـكون بذلك مؤسسة ذات حجم أمثل
Optimum Size Firm .

ولقد اختلط الـكثير من سوء الفهم بذلك المفهوم الخاص بالمؤسسة ذات الحجم الأمثل ، ذلك أن مفهوم النظرية لا يشترط أن تـكون كل المؤسسات التى تشترك فى صناعة تسودها المنافسة الـكاملة — ذات حجم واحد، بمعنى أن الحجم الأمثل للمؤسسات ليس معناه وجود حجم تقليدى يتعين على مؤسسات الصناعة الواحدة أن تحتذيه . كما أن النظرية أيضاً لا تعنى أن المؤسسة سيتعذر عليها الوصول إلى الحجم الأمثل فى حالة عدم توفر ظروف المنافسة الـكاملة ذلك أن سوق سلعة ما قد تـكون محدودة بحيث يتيسر لمؤسسة بمفردها — أو لعدد قليل من المؤسسات — تغطية احتياجات هذه السوق، وقد يكون — أو لا يكون — فى مقدور هذه المؤسسات أن تقدم إنتاجاً يصل متوسط نفقته إلى أدنى حد .

أما ما تجرى مناقشته هنا بوضوح فهو توازن الإنتاج (وبالتالى حجمه) والتفصيلات المعطاة عن ثمن السلعة المنتجة وقيمة العناصر والظروف الفنية التى يتم فيها الإنتاج .

ولو عرفنا ثمن السلعة المنتجة فإن حجم المؤسسة يحدده شكل ووضع منحنى متوسط النفقة ويعتبر هذا المنحنى منخفضا نتيجة لهبوط الـكمية المنتجة وذلك عندما تعمل المؤسسة بأقل من قدرة معداتها الثابتة فى المدة القصيرة . أما عندما تزداد قدرة أدوات الإنتاج فى المدة الطويلة ، فقد ينخفض متوسط النفقة عندما يمكن التوصل إلى زيادة الـكمية المنتجة وقد يتجه نحو الارتفاع قبل أن يزداد حجم المؤسسة زيادة كبيرة .

ونحن بـكلامنا عن اقتصاديات النطاق Scale ، إنما نناقش تلك العناصر

التى تمهد لمنحنى متوسط النفقة استمراره فى الهبوط ، وما تعنيه النظرية هو أن متوسط النفقة سيرتفع حاليا أو مستقبلا إذا ما كان الغرض هو التوصل إلى توازن معين لحجم المشروع .

وحيث أنه قد روج الكثير من الحجج تحت عنوان اقتصاديات النطاق لنشر الاعتقاد بأن متوسط النفقة قد يستمر فى الهبوط ، فقد كان من الضرورى العثور على أسباب مقنعة لإثبات أن هذه الوفورات الإيجابية Economies قد تقابلها فى مرحلة معينة وفورات سلبية Diseconomies كان يُعتقد عموما أن مصدرها يكمن فى ضيق عنصر التنظيم ، ذلك أنه من النادر وجود المنظمين من ذوى القدرة الكافية لإدارة المؤسسات الكبيرة بالفعل .

ومهما كان من إجراءات تفويض السلطة داخل المؤسسات إلا أنه ينبغى أن يتركز فى قبضة فرد واحد أو مجموعة محدودة من الأفراد سلطة القيام ببعض التنسيق الشامل واتخاذ القرارات .

ويوحى هذا إن عاجلا أو آجلا بظهور عنق الزجاجة على الجانب التنظيمى وبهذا يتأخر اتخاذ القرارات الحاسمة ، أو يتم اتخاذها على أساس معرفة غير كاملة ويترتب على هذا أن تتناقص تدريجيا كفاية المؤسسة ، أى أن متوسط النفقة يأخذ فى الارتفاع .

وقد يبدو هذا النوع من التفكير معقولا ، إلا أن ملاحظة واقع الحياة ومعرفة الأساليب الفنية الحديثة فى الإدارة ، قد تحدو بالمرء إلى الاعتقاد بأنه يمكن غالبا التوصل إلى زيادة الكمية المنتجة بدرجة كبيرة قبل أن يتهدد المؤسسة خطر تلك الوفورات السلبية .

وبعد أن وضحت الحقيقة فى أن الكثير من المؤسسات تصل إلى مايبدو أنه حجمها المتوازن — مع استمرار الانخفاض فى النفقة الحديه Marginal cost

ومتوسط النفقة Average cost — فقد تحتم إعادة النظر فى مفهوم المنافسة الكاملة الذى برزت منه تلك النظريات الحديثة عن المنافسة الغير كاملة والاحتكارية . وفى مثل هذه النماذج يتأثر حجم المؤسسة — نوعا ما — بقيود السوق ، بمعنى أنه لا يمكن تصريف الكميات الكبيرة من المنتجات إلا بواقع أسعار مطردة الانخفاض . وقد تتوصل المؤسسات فى هذه الظروف إلى إخراج كمية المنتجات التى تحقق لها أقصى ربح بينما يظل متوسط النفقة آخذاً فى الانخفاض ، وهكذا تقابل وفورات النفقات المنخفضة بضرورة عرض الناتج بأثمان منخفضة أيضاً ، وقد يتحقق للمؤسسات مرحلة التوازن قبل أن تصل حجمها الأمثل .

ولقد أوردنا هذا البيان الأولى الموجز عن نظريه المؤسسة[1] لأنه يعتبر إلى حد ما شرطاً من شروط تفكيرنا فى التنظيم الصناعى ، ورغم ذلك فمن العسير أن نتوقع تفسيراً للكثير مما يدور حول حجم ونمو المؤسسات من الناحية العملية .

وتعتبر المؤسسة من الناحية النظرية فكرة مجردة إلى حد كبير ، ذلك أنه يجرى استخدام ذلك المصطلح كوصف ملائم لتلك الوحدة التى تنظم مصادر الإنتاج بطريقة متناسقة .

وتهتم نظرية القيمة بمعرفة الكيفية التى يتم بها توزيع مجموعة معينة من

---

(١) قدم ب . س . أندروز فى كتابه (Manufacturing Business) طبعة ماكميلان سنة ١٩٤٩ — ما يمكن أن يكون نظرية بديلة لنظرية المؤسسة ، ولكن من المشكوك فيه — وجهة نظرنا — أن تزيد هذه كثيراً عن النظرية التقليدية . ويوجد فى أى كتاب مدرسى من كتب المرحلة العالية ، عدد كبير من النماذج الوسطائية النظرية عن المؤسسة هذه النماذج التى قد تأخذنا بعيداً لو حاولنا مناقشتها فى هذا المقام .

المصادر ، وتنشأ من أفكار محددة وواضحة عن المنتجات المختلفة وأسواق السلع المنتجة وينصب جل اهتمام النظرية على شرح وظيفة جهاز الثمن ، كما تتركز بؤرة اهتمامها على قرارات المؤسسات فيما يتعلق بالثمن والناتج وذلك ضمن إطار ثابت ، وعلى فرض أن كل مؤسسة تكون محصورة داخل سوق سلعة منتجة خاصة .

وقد لا يكون من المبالغة فى شيء القول بأن المؤسسة التى نلقاها على الجانب النظرى تختلف اختلافاً بيناً عن تلك التى نهتم بدراستها فى الواقع العملى، ذلك أن الأخيرة تكيف نفسها باستمرار مع أحوال العالم السريع التغير ، وتنتج منتجات قد لا تكون متنافسة من ناحية الاستخدام إلا أنها تكون مرتبطة مع بعضها بطريقة ما .

ويندر أن تكون تلك المؤسسة فى حالة توازن ، كما يندر أن تعدم الموارد الزائدة التى تستغلها فى أية فرصة مواتية ومنتجة ، هذا بالإضافة إلى أنها تسلك سبيل النمو عن طريق تغيير شكلها وتنويع منتجاتها . ولا تقوم نظرية المؤسسة بشرح طريقة نمو المؤسسة ، كما أن الأخيرة لا تنمو بالتحرك مع منحنى متوسط النفقة .

وتفسر لنا النظرية التقليدية لماذا يكون نطاق الإنتاج الذى يحقق للمؤسسة أقصى ربح — باعتبار سلعة منتجة بعينها — على ما هو عليه ، وقد تساعدنا هذه النظرية على تفسير بعض وجوه الحجم ولكنها قلما تساعدنا على شرح عمليات النمو .

ومن الأفضل التغاضى عن فكرة المؤسسة ذات الحجم الأمثل طالما أنها ستؤدى إلى وجود انطباع خاطىء بأن هناك حجما نموذجياً يجب على مؤسسات

الصناعة الواحدة أن تحتذيه ، وهذا ما لا نجد له سنداً سواء فى النظرية أو الاحصائيات الفعلية .

وليس من المستغرب أن نجد أن أحجام المنشآت تكون كبيرة الشبه ببعضها فى نطاق الصناعة الواحدة وذلك رغم ما نراه من تنوع ملحوظ فى بعض الصناعات . وقد يرجع هذا إلى تأثير العوامل الفنية على حجم المنشآت ، تلك العوامل التى تؤثر بدرجة متساوية فى المنشآت بدورها أكثر من المؤسسات فى اهتمامها بإنتاج سلعة واحدة . ويدعونا هذا التساؤل عن طريقة تعريف السلعة المنتجة (Product) كما أن من المألوف أن نجد منشآت كثيرة تستخدم عملية فنية واحدة فى إنتاج منتجات تختلف عن بعضها اختلافاً بينا (منتجات غير متنافسة)[1] .

وتقوم الغالبية العظمى من مؤسسات الصناعة البريطانية بإدارة منشآت منفردة . وربما يتضح عند هذا الحد ما لنظرية المؤسسة من أهمية بالغة — فيما يتعلق بالأحوال الفعلية للصناعة — أكثر مما تعنيه المسألة فى واقع الأمر . ومهما كان الحال فإن للمؤسسات الضخمة — التى تدير منشآت عديدة وتنتج منتجات عظيمة التنوع — أهمية كمية Quantitative من ناحية مساهمتها فى الإنتاج الصناعى الإجمالى تلك المساهمة التى لا تتناسب بأى حال مع عددها الفعلى .

---

(١) قد ينتج مسبك واحد مثلا عدة منتجات تتنوع بين أجزاء المحركات الثقالة وأدوات الحدائق .

٣ ــ اقتصاديات النطاق والنمو

لو شئنا دقة القول فإن مهمة اقتصاديات النطاق تنسحب على مسألة الحجم وحدها ذلك أنها تشرح لنا لماذا وإلى أى حد تنخفض وحدة النفقات عند زيادة الكمية المنتجة . وأنه لمن الملائم أن نطبق اقتصاديات النطاق على المنشأة أكثر مما لو طبقناها على المؤسسة . ويتيسر لنا أن نفرق إلى حد ما بين اقتصاديات النطاق واقتصاديات النمو ، وإذا ما كانت المؤسسة فى مركز يسمح لها بأن تجنى المزيد من اقتصاديات النمو فإنها تجد أن من المربح لها أن تنمو من ناحية الحجم إذا ما قدم لها الثمن .

ولكن معظم المؤسسات التى يتوافر لها فائض مصادر منتجة تجد أنه من دواعى الاقتصاد أن تنمو حتى ولو كانت قد استنفذت كل فرص اقتصاديات النطاق الميسرة لها وذلك وفقاً لما تترسمه من خطط حالية للانتاج .

وتكون القدرة على التمييز أكثر ما تكون وضوحاً إذا ما نظرنا إلى :

(ا) اقتصاديات النطاق : على أساس أنها تشرح لنا الحجم (التقريبى) لمؤسسات المنتج الواحد .

(ب) اقتصاديات النمو : على أساس أنها تفسر لنا — من ناحية عامة — حجم المؤسسات .

ومن ناحية خاصة اتجاه تلك المؤسسات إلى التنويع فى بنائها ودائرة منتجاتها فى كل مرحلة من مراحل نموها المختلفة .

غير أنه يتعذر علينا أن نتناول ذلك التمييز الصعب فى مناقشة مقتضبة ، ولذا فلن نطرق كثيراً باب الكلام عنه فى هذا المقام .

وتنقسم الوفورات التى تنتج عادة عن اقتصاديات النطاق إلى :

أ — وفورات خارجية .　　　　ب — وفورات داخلية .

أولا : الوفورات الخارجية External Economies

تنشأ هذه الوفورات عندما تتاح الفرصة للمؤسسة لتقديم إنتاجها على نطاق واسع وبنفقات منخفضة ويرجع ذلك إلى ما يحيط بالمؤسسة من ظروف خارجية وتتمثل الخاصية الرئيسية للوفورات الخارجية فى أن نفعها يعود بالتساوى على كل مؤسسات الصناعة الواحدة . وينهض مثلا على ذلك نمو الصناعة القطنية التى أدت إلى ظهور صناعة منسوجات آلية ومتخصصة فى لانكشير .

تلك الصناعة التى روجت بدورها للتطور الفنى لمؤسسات تصنيع القطن . ولقد شجع تطور صناعة ألواح الصفيح على نمو صناعة السيارات التى كان لطلبها المتزايد على ألواح الصلب أكبر الأثر فى التوسع فى إنتاج هذه الألواح .

ولقد بلغت صناعة الألواح مرحلة يمكن عندها أن تستخدم الأساليب الفنية الحديثة لسحب ألواح الصلب على نطاق واسع. كما مهدت هذه الأساليب الفنية السبيل لزيادة الكمية المنتجة من هذه الألواح مع انخفاض فى نفقاتها الحقيقية مما ترتب عليه زيادة الطلب على السيارات .

وكان على صناعة السيارات أن تبدأ العمل على أساس نطاق يمكنها من استخدام أساليب الإنتاج الكبيرة .

ثانياً : الوفورات الداخلية Internal Economies

تنحصر هذه الوفورات فى حدود كل مؤسسة بمفردها ، ويمكن إرجاعها

إلى نواح متعددة وتثور ناحية هـامة من هذه النواحى لأن إمداداً جديداً لعناصر الإنتاج قد يثمر ما يربو بكثير على الزيادة النسبية فى الإنتاج . وهكذا نزيد حمولة السفينة أو ناقلة البترول دون أن نضاعف كمية المواد الداخلة فى بنائها . ويحدث نفس الشيء لو قمنا بتجهيز قالب زنكوغرافى ووضعناه فى مكبس حيث أنه يمـكن أن ينتج لنا عدداً كبيراً من النسخ المطابقة ، وذلك مقابل متوسط نفقة يتناقص بانتظام . ويظهر لنا مثال آخر من نفس النوع عندما يكون على المؤسسة أن تكافح التقلبات العرضية للطلب ، ذلك أن كمية المخزون من العناصر التى يحتاج الأمر لتخزينها تـكون عادة أقل نسبياً إذا ما كانت طاقة المؤسسة كبيرة وإنتاجها وفيراً .

ويتوقع لشركة الطيران التى تدير شبكة جوية عالمية ، أن تغطى الزيادة الموسمية فى الطلب على بعض خطوطها وذلك بسحب الطائرات من الخطوط التى تركد الحركة فيها .

ويساعد على وجود اقتصاديات النطاق عامل آخر هام ينشأ عن عدم اكتمال قابلية عناصر الإنتاج للتجزئة . ويلاحظ فى بعض الصناعات كبر الطاقة الإنتاجية للحد الأدنى لنطاق الإنتاج الذى يسير فيه المصنع ذو الـكفاية .

وليس من العملى أن نزيد كمية إنتاج الصلب بأقل من إنتاج فرن صهر حديث ويحدث نفس الشيء بالنسبة للقوة البشرية إذ لا تحتاج اقتصاديات التخصص فى العمل إلى أى توكيد ، ذلك أن قدرة بعض المتخصصين تكون عالية جداً مما يجدر معه الاهتمام باستخدامها كاملة .

وحصول المؤسسة على الإدارة الفنية العالية الـكفاءة وخبراء شراء المادة الخام والإدارات الـكبيرة للبحوث وإدارات شئون الأفراد يجعل من دواعى الاقتصاد

بالنسبة لها أن تتوسع لتصل إلى نطاق إنتاج يكفل لها الانتفاع بهذه العناصر انتفاعا كاملا .

وقد تحتاج المؤسسة التى تعمل على أساس نطاق صغير إلى جهاز بيع كبير لتصريف منتجاتها ، ويكون لهذا الجهاز قدرة هائلة للتعرف على الطلبات وتلبيتها ، كما أن الحال قد يغرى المؤسسة بالاتجاه إلى إنتاج الأشياء الأخرى التى تباع فى هذه السوق وذلك لتستحوذ على السوق كلها .

كما أن قدرة المؤسسات الكبيرة — التى تتجلى فى حصولها على أموال التمويل بتكاليف أرخص بكثير عنها فى المؤسسات الصغيرة — قد تعزى إلى أن الخدمات التى تقدمها سوق رأس المال لا تكتمل قابليتها التجزئة .

ولا يعد هذا تقريراً شاملا عن كل مصادر اقتصاديات النطاق ، ذلك أننا لم نورد ذكراً لقدرة المؤسسات الكبيرة على توسيع (وبالتالى تقليل) كل ضروب مخاطر المشروع ، أو لقدرة هذه المؤسسات على استغلال سلطتها فى عمل المساومات الناجحة مع موردى المواد الخام وربما أيضاً مع المستخدمين لديها والعملاء .

ولكن معظم مصادر اقتصاديات النطاق تكون عبارة عن أمثلة منفردة للأمدادات الغير متناسبة أو لعدم قابلية العناصر التجزئة . ولقد سبقت الاشارة إلى تفاوت مستويات الطاقة الاقتصادية بين الأجزاء المختلفة لمشروع من المشروعات . ويتيسر لنا أن ندرك ببساطة أن أدنى متوسط نفقة لإنتاج المؤسسة هو بمثابة المضاعف المشترك الأصغر لمجموع تلك الطاقات وقد تضطر المؤسسة للعمل على أساس مستويات إنتاج عالية جداً وذلك فى محاولتها التوصل إلى التوازن الصحيح للعمليات المختلفة الداخلية فى الإنتاج بحيث تكفل لهذه العمليات العمل بطاقتها الكاملة ، ولا يساورنا أدنى شك فى أن هذا يعد مصدراً مهما

لما نسميه باقتصاديات النمو Economies of Growth .

ومن المحتمل جدا أن تفشل المؤسسة ـ فى وقت من الأوقات ـ فى تحقيق هذا التوازن أو امتلاك فائض الطاقة من عنصر أو آخر تسعى إلى استخدامه » . ففى الوقت الذى ننجز فيه شيئا ما ، يبقى أمامنا شىء آخر ، فإذا وجدنا ما نفعله بهذا الأخير فانه يجد لنا أمر جديد » [١] .

وقد يكون فائض المصادر المنتجة — الذى يمكن استثماره — سلعة منتجة فرعية مادية مثل عادم الحرارة أو الخبث القاعدى ، ولكنها قد تكون أيضاً فائض مصادر إدارية أو حتى فائض اعتمادات . ومن هذا يتضح لنا السبب فى أن المؤسسات تنمو فى الغالب عن طريق خطط إنتاج واضحة التباين . وعندما تسير الشركة فى طريق النمو فانها تعالج مشاكلها الإدارية المتزايدة بأن ترخى قبضتها عن شركاتها الفرعية وذلك بأن تترك لها قدرا كبيرا من الاستقلال فى تصريف شئونها اليومية ، وعلى هذا فإن المؤسسة قد تصبح وحدة تمويلية فى المقام الأول ، بمعنى أنها تصبح شركة قابضة (أو غير عاملة) لا تقوم بأكثر من الإشراف العام على شركاتها الفرعية .

أما كيف تسير المؤسسة فى طريق النمو فهذا يعتمد على الظروف بقدر كبير ، ذلك أنها قد تنمو عن طريق حيازتها لمؤسسات أخرى تعمل بالفعل فى نفس مجال المشروع الذى ترغب فى الدخول فيه وينصب اهتمامنا حاليا فى عملية النمو بطريق التوسع الداخلى وبنفس الطريقة تعتمد المؤسسة على الظروف بدرجة كبيرة فى تقديرها للمدى الذى تصل إليه والطرق التى تتبعها فى توزيعها للانتاج .

---

(١) استشهد E . T . Penrose بهذه العبارة فى صفحة ٦٩ من كتابه السالف ذكره

وإلى عهد قريب جداً كانت مؤسسة Guinnes تنمى نفسها عن طريق الاستمرار فى إنتاج المزيد من نفس السلعة ، إلا أن النمو عن طريق التنويع يعد أكثر شيوعا . وقد تتوسع المؤسسة وفقاً لقاعدة فن إنتاجى مشتركة (تشابه المواد الأولية والعمليات والمهارات) إلى حيث تنتج سلعاً متنوعة تبدأ من كرات الجولف حتى الحشايا . ويمكن أن تبقى المؤسسة فى نفس السوق ، وهى تنتج المزيد من نفس السلعة ، ولكن وفقا لقاعدة فن إنتاجى مختلفة (كأن تنتج مثلا النعال البلاستيك والجلدية) كما يندر أن تعتمد عملية التنويع على الصدفة وحدها . ومن الملاحظ عموما أن المؤسسة تستغل بعض الطاقة الزائدة لمصادر التسويق والمعرفة التكنيكية وعمليات التشغيل وحتى القدرات الإدارية .

ولربما ساهم هذا فى شرح الكثير عن حجم المؤسسات أكثر مما يفعله بالنسبة لاقتصاديات النطاق[1] .

ولا يتحدد حجم المؤسسة بنقطة الحد الأدنى لمتوسط نفقة السلعة الواحدة بأحسن مما لو تحدد بتلك المرحلة من مراحل النمو التى تكون قد بلغتها فى وقت من الأوقات .

ولو نظرنا إلى هذا الموضوع من تلك الزاوية لاقتنعنا بعدم وجود حجم أمثل Optimum Size حتى بالنسبة للمؤسسة الواحدة ، ذلك أن نمو المؤسسات يعتبر عملية ديناميكية متصلة ومتفاعلة .

وعندما تتوقف المؤسسات عن النمو — فى حالات كثيرة — فإن من

---

(١) ينبغى أن يبدو واضحاً من المناقشة السابقة أن من الصعب التفريق بين اقتصاديات النطاق واقتصاديات النمو إلا بقدر محدود .

المحتمل أن تكون فى حالة اضمحلال ، وغالباً ما يعتبر النمو شرطا من شروط الكفاية المستمرة [1] .

وتتيح إمكانية استغلال فائض الطاقة لعنصر من العناصر فرصة للنمو يندر أن تتوارى ، إلا أن هذا لا يتبعه بطبيعة الحال أن تلك الفرصة قد تستغل فى كل الأحيان .

وتعد الإدارة المقدامة والمتفائلة [2] شرطا أساسيا من شروط النمو ، كما أن من دوافع النمو المهمة تلك الرغبة فى التسلط والمكانة التى تسير جنبا إلى جنب مع الزيادة فى الحجم .

والمثال على ذلك أنه طالما كان مجال الإدارة محدوداً وأنه ما دامت الرغبة فى الحياة الوادعة تتفوق على الرغبة فى المكانة والربح وبالاضافة إلى ما يحمله النمو المتواصل فى طياته من تهديد لسيطرة الأسرة المنشئة للمشروع فقد لا تنفسح أمام تلك المؤسسة مجالات النمو . ويجرنا هذا إلى إمعان الفكر فى القيود التى تقيد حجم ونمو المؤسسات [3] .

---

(١) عندما وجهت لجنة Rad Cliff سؤالا لورد هيوارت (من شركة Uni lever) حول الاعتبار الرئيسى الذى يؤثر فى حجم ومحتوى برنامج الاستثمار فى مؤسسة من المؤسسات ، أجاب بأنه — (يوجد اعتبار يفوق كافة الاعتبارات وهو الفلسفة القائلة بأن وجود بعض النمو يكون ضروريا لاحتفاظ المؤسسة بكفايتها) — من كتاب Minutes of Evidence ص ١١ و ٤٧٥ .

(٢) تبنى خطط التوسع على أساس من التوقعات وليس اعتمادا على معرفة بالمستقبل .

(٣) لزيادة الاطلاع بخصوص مادة هذا الجزء ، انظر كتاب ادواردز وتاونسند السابق ذكره (الفصول ٢ ، ٧ ، ٨) وكتاب بنروس الذى ذكرناه من قبل .

٤ — بقاء المؤسسات الصغيرة

يبدو من المناقشة السابقة أنه يصعب علينا إدراك السر وراء ثبات مثل هذا العدد من المؤسسات الصغيرة . وطبقا لإحصاء الإنتاج لسنة ١٩٥٤ كان يوجد فى ميدان الصناعة التحويلية فى تلك السنة ٦١٫٣١٩ مؤسسة تستخدم ما يقل عن عشرة أشخاص ، وذلك مقابل ٥٧٫٢١٠ من المنشئات الأكبر حجماً التى تستخدم ما يربو على عشرة أشخاص ، ولكن المؤسسات الصغيرة استخدمت ما يقل عن ٣٠٠٫٠٠٠ شخص ، وذلك فى مقابل ٧٫٦ مليوناً من الذين كانوا يستخدمون فى المنشئات الأكبر حجماً[1] . ولو أننا حصرنا فكرنا فى تلك المنشآت التى تستخدم ما يزيد على عشرة أشخاص لوجدنا أن حوالى ٥٥ ٪ منها تستخدم ما يقل عن خمسين شخصاً وتقدم حوالى ١٠ ٪ من إجمالى التشغيل .

والتفسير الجزئى لهذا هو ظهور المؤسسات الجديدة التى تخرج إلى الوجود كل يوم وتبدأ معظمها بنطاق إنتاج صغير . ويحظى صاحب المشروع الفردى بقدر كبير من المكانة إذ أن الدخول فى بعض الصناعات يكون متيسراً للغاية ، والظاهر أنه يوجد حشد غفير من المنظمين المهرة الذين يتأهبون لاستغلال كل فكرة جديدة أو اغتنام أية فرصة مواتية من فرص السوق .

وتسلك بعض المؤسسات الصغيرة الحالية سبيلها للنمو عن طريق التوسع الداخلى أو الاندماج فى مؤسسات أخرى لتصبح فى الغد القريب فى عداد

---

(١) معظم المؤسسات الصغيرة تملك منشأة واحدة ويكون متوسط عدد المنشآت التابعة لكل وحدة مشروع (أو مؤسسة بالمعنى الاقتصادى لتلك الكلمة) من ١ — ٣ من المنشآت وتوجد فى الفصل الثامن تفصيلات أكثر بالنسبة للحجم فى المؤسسات .

المؤسسات الكبيرة . وقد يسقط بعض هذه المؤسسات فى الطريق ، إلا أنه صفوفها سرعان ما تتدعم بمؤسسات أخرى جديدة .

وفضلا عن ذلك فإن بعض الصناعات تقدم فرصاً طيبة للمؤسسات الصغيرة أكثر مما سواها ، فإذا ما كانت آخذة فى التوسع فإن هذا يتبعه غالباً زيادة عدد المؤسسات الصغيرة .

أما التفسير الرئيسى لوجود مثل هذا العدد من المؤسسات الصغيرة فى وقت من الأوقات فيمكن أن نورده تحت بندين رئيسيين :—

أولا : توجد اقتصاديات نطاق صغيرة يمكن تحقيقها فى ظروف معينة ، ذلك أن الوحدة الفنية للانتاج (النول الآلى فى منشأة للنسيج على سبيل المثال) قد تكون صغيرة ، ويمكن للمؤسسة أن تعمل بطريقة اقتصادية للغاية على أساس نفقات عالية Overhead Costs محدودة ، مما يجعل الشركة أقل تعرضاً للانتقاد فى فترات الكساد كما يعطيها درجة من المرونة لا تتسنى للمؤسسات التى تكبرها . وعند هذا المستوى من التشغيل يتيسر العثور على الإدارة ذات الكفاءة . ويمكن للمؤسسات الصغيرة فى هذه الظروف أن تقدم لموظفيها القادرين ضروبا متنوعة من الخبرة ، أكثر مما قد يحظون به لدى المؤسسة الكبيرة . ويتيسر أيضاً للمؤسسة الصغيرة أن تجنى فوائد عظيمة إذا ما اشتغلت بالصناعات التى تتطلب عناية خاصة بجودة المنتج وتنوعه والاهتمام بأدق تفاصيله . وقد تكون المؤسسة الصغيرة قادرة كذلك على استغلال الفرص الطيبة التى تسنح لها نتيجة لوجود المؤسسات الكبيرة ، فقد تحتاج عدد من المؤسسات الكبيرة — على وجه الإجمال — إلى كمية ضخمة من عنصر معين لا يتسنى لأى من هذه المؤسسات أن تقوم بصنعه لنفسها بطريقة اقتصادية .

وعندها تنفرد المؤسسة الصغيرة بإمداد تلك المؤسسات الكبيرة بهذا العنصر وحيث أن المؤسسة الصغيرة لا تستخدم إلا عدداً محدوداً من الأشخاص فقد تحقق قدراً يعتد به من اقتصاديات التخصص[١] .

ونورد هنا عاملا آخر — وإن كان لا يتمشى كثيرا مع هذا البند — وهو ذلك التسامح الذى تحظى به المؤسسات الصغيرة التى تدخل فى صناعات يتسلط عليها عدد محدود من كبار المنتجين ، ذلك أن تلك المؤسسات لا تعمل على أساس النطاق الذى يحمل معه تهديداً لشبه الاحتكار Quasy-Monopoly الذى تنفرد به المؤسسات الكبيرة ، كما أن هذه الأخيرة قد تتجاهل اتجاه المؤسسات الصغيرة إلى خفض الأسعار . ويعتبر الوجود المستمر للمؤسسات الصغيرة دليلا طيباً على عدم وجود حالة الاحتكار الكامل .

ثانياً : توجد بعض القيود التى تحد من نمو المؤسسات والتى يمكن أن يتمثل بعضها فى الوفورات السلبية Diseconomies الناتجة عن اقتصاديات النطاق ، حيث يترتب على الزيادة فى نطاق الإنتاج زيادة فى درجة المخاطرة التى تحف بالمشروع ، وذلك فى ضوء حجم الخسائر المتوقعة . ومن المحتمل عندئذ أن تعمل المؤسسة معتمدة على رأس المال المقترض والذى تصبح معه مخاطر الفشل جسيمة فإذا ما كان نطاق الإنتاج آخذا فى الاتساع فإن ذلك يحدو بالإدارة أن تقلل نوعاً ما من توقعاتها بالنسبة للمستقبل .

وبعبارة أخرى فإنه كلما زاد حجم المؤسسة كلما أمسكت عن توسيع الانتاج . ومن المسلم به أن زيادة الحجم قد تقلل نوعا ما من هذه الحيرة ،

---

(١) يمكن على أساس هذه الخطوط تفسير وجود الكثير من المؤسسات الصغيرة فى مجال الصناعات المعدنية ببرمنجهام .

وذلك عن طريق تنويع الإنتاج ومرونة الإدارة والبحث العملى وتفحص أحوال السوق .

ورغم هذا فإنه يبدو محتملا أن تلك المخاطر المتزايدة التى تلازم نطاق الإنتاج الكبيرقد تعمل على بقاء المؤسسات أصغرمما يمكن أن تكونه لوكانت الظروف مغايرة لما هى عليه

ويسير جنباً إلى جنب مع هذا ، عامل آخر يتمثل فى الضغط الذى يقع على الإدارة عندما يزداد حجم المؤسسة ، إذ أنه رغم كل ما حققته بحوث الإدارة وأساليبها فما زالت تطالعنا أكثر من بينة على قصور الكفاية الإدارية نتيجة للتوسع فى الإنتاج ذلك أن هناك الكثير من القرارات التى تتطلب التنسيق كما أن هناك أيضاً من تمسهم هذه القرارات هذا بالإضافة إلى أن مشكلة نقل المعلومات والأفكار والقرارات تصبح أكثر إزعاجا .

وقد تكون هناك زيادة فى الخمول وهى التى تنشأ عن الشعور المتزايد لدى الأفراد بأنهم لا يملكون القدرة على التأثير بدرجة فعالة فى مجريات الأمور .

وإذا ما ساد بين الموظفين التنفيذين وغيرهم الشعور بأنهم مجرد أجزاء قليلة الأهمية فى دولاب العمل الكبير فقد ينتج عن هذا تدهور خطير فى قوامهم المعنوية .

بيد أن العقبات الكثيرة التى تعترض طريق النمو ربما كان لها أكبر الأثر فى استمرار وجود مثل هذا العدد الكبير من المؤسسات الصغيرة .

والآن نكون قد عرضنا بالفعل الصعوبات التى تمر بها المؤسسات الصغيرة فى محاولاتها للحصول على التمويل اللازم للزيادة فى التوسع .

ويمكن للمؤسسة (أو المنشأة) أن تقدم أيضاً كميات إنتاج كبيرة وبواقع

متوسط نفقة Average Cost منخفض ، ولـكن تلك النفقات المنخفضة تقابلها الزيادة فى نفقات النقل ، ذلك أن الأمر يستدعى غزو أسواق واسعة وبعيدة .

وما دامت المواد الخام الضرورية مبعثرة هنا وهناك ، وطالما أن المنتج المعد للتسويق يكون ثقيل الوزن مما يستدعى نفقات نقل عالية فإن العمل على أساس النطاق الصغير وفى أنحاء متفرقة كثيرة قد يكون خيراً من العمل على أساس النطاق الـكبير الذى يتركز فى مناطق قليلة ومحدودة[1] .

وبالطبع فإن هذا مجرد مثال للقيود التى تفرضها السوق ويوجد أيضا الـكثير غيره . وربما كان الإنتاج على أساس النطاق الصغير ممكنا إذا ما كان الطلب على المنتج محدوداً بدرجة كبيرة ، وطالما أن الزيادات الجديدة فى الإنتاج قد لا يتيسر بيعها الأعلى أساس أسعار مخفضة جداً .

ويترتب على المنافسة والتوسع فى الإعلان والطلب على قدر كبير من المنتجات المتنوعة أن تبقى المؤسسات الصغيرة على حالها .

استأثرت عملية نمو المؤسسات عن طريق التوسع الداخلى بأكبر قدر من تفـكيرنا حتى الآن ، أما ولوجاء النمو عن طريق إدماج المؤسسة لمؤسسات أخرى تدخل تحت كنفها (التكامل Integration) فقد يخفف هذا من حدة القيود المتعلقة بأحجام المؤسسات إذ أنه يسهل التخلص من بعض مشاكل الإدارة بترك قدر أكبر من الاستقلال للشركات الفرعية . وإذا ما اتبعت خطة أوسع للتنويع فى المنتجات فقد يمكن أيضا التحلل نوعاً ما من بعض قيود السوق والتخلص من مخاطرها .

(١) يمكن مواجهة ذلك عن طريق إنشاء مصانع فرعية فى أنحاء متفرقة من الدولة .

٥ — التكامل

غالباً ما تطلق كلمة « التكامل » بكثير من التساهل على اتحاد مؤسستين أو أكثر . . ومن المهم فى هذا الصدد أن نحدد المجال الذى تدور فيه مناقشتنا الحالية حيث نهتم — فى المقام الأول — بالكلام عن التكامل الاختيارى بين المؤسسات التى تعمل فى ميدان الصناعة الخاصة والتى تخضع — عن طريق هذا التكامل — خضوعا كاملا لإدارة واحدة . ولا يدخل فى اعتبارنا الآن « الإدماج » القهرى الذى تجمع به الدولة لمؤسسات ، الأمر الذى كانت تحاوله فى ميدان صناعة الفحم فى فترة الثلاثينيات من هذا القرن . ولا يدخل التأميم فى مناقشتنا تلك إذ أنه شكل من أشكال الإدماج الإجبارى الذى تفرضه الدولة[1] .

ولن يتطرق بنا الحديث إلى الكلام عن أشكال التعاون التى تقوم بين المؤسسات وبعضها مثل : —

(ا) اتفاقات الكارتل Cartel[2]

(ب) مؤسسات البحوث المشتركة .

(ج) الاشتراك الموقت بين مجموعة من المؤسسات الهندسية بغرض تصميم وتشييد محطات الطاقة الذرية .

وحتى على الرغم من تعريفنا المحدود للتكامل فإنه يمكن أن يأخذ صورا عديدة وتتمثل أكمل صورة له فى اندماج المؤسسة فى مؤسسة أخرى حيث

---

(١) انظر الفصل الخامس من هذا الكتاب .

(٢) انظر الفصل الرابع من هذا الكتاب .

تؤول الملكية المطلقة لأصول إحدى المؤسستين إلى الأخرى وبذلك تفقد المؤسسة الأولى شخصيتها المستقلة [1] .

وأعظم ميزة يحققها اندماج المؤسسة فى مؤسسة أخرى تتمثل فى التوحيد الكامل بين المصالح ، إذ أن أصول المؤسسة المندمجة لا يسهل تفريقها — من وجهة نظر الملكية والإدارة — من أصول المؤسسة التى استوعبتها .

ويمكن بالتأكيد الانتفاع بالوفورات التى قد تتيسر عن طريق :

(ا) تركيز الانتاج فى أكثر الوحدات الفنية الإنتاجية كفاية .

(ب) التخلص من رأس المال الفائض والمتقادم .

ولن تكون هناك حاجة إلى مسك دفاتر حسابات منفصلة أو وضع ميزانيات عمومية منفردة كما لن تظهر الحاجة إلى ازدواج الطاقم الإدارى أو الاحتفاظ بالمكاتب المتعددة لكل مؤسسة منفصلة عن مثيلاتها .

ولكنه مما يعاب على عمليات الاندماج الكامل Complete merger أنها تكون فى الغالب صعبة وكثيرة النفقات — من هذه الصعوبات تلك التى تنشأ عند تقييم الأصول ولا سيما إذا كانت المؤسسة المندمجة منخفضة الربحية . وإذا ما فقدت المؤسسة المندمجة شخصيتها فقد لا يمكن مطالبتها مستقبلا بخصومات الضرائب عن خسائرها القديمة .

وفى حالة اندماج شركة من الشركات تنشأ الحاجة إلى تعويض المديرين الذين فقدوا وظائفهم كما أن حملة السندات حق استرداد مبالغهم طبقا لسعر الأصلى .

---

(١) نوجه نظر القارىء إلى أن تلك الكلمة Merger (إندماج) لا تفسر على الدوام تفسيرا جامدا .

ولا يخفى أن للاختفاء الكامل عيوبه أيضاً ، طالما ارتبط باسم المؤسسة قدر من حسن السمعة .

وفضلا عن ذلك فإن هناك أمثلة كثيرة للتكامل لا تصل به إلى درجة الاندماج الكامل Complete Merger فقد تحصل المؤسسة (ا) على ما قد يتراوح بين ٥٠ ٪ و ١٠٠ ٪ من الأسهم العادية للمؤسسة (ب) وذلك بالدفع نقدا أو بتبادل الأسهم . وهناك نظام بديل تقوم فيه المؤسستان (ا) و (ب) بإنشاء شركة قابضة Holding co . ولكنها غير عاملة تقومان بإيداع كل أو معظم ما تملكانه من أسهم عادية مقابل الحصول على أسهم هذه الشركة القابضة.

وأمثلة هذه الاجراءات كثيرة ومتنوعة مما قد يثقل على القارىء لو حاولنا أن نورد لها سرداً كاملا هنا ، ولكن من الواضح أن تلك الاجراءات تساعد على تجنب الكثير من صعوبات « الاندماج الكامل » .

وطالما أن الأمر لا يخرج عن شراء أغلبية الأسهم العادية وتسديد قيمتها فوراً ، فإنه من الملاحظ أن الصعوبات المالية والمتعلقة بتقييم الأصول تتضاءل بدرجة كبيرة . وقد لا يكون هناك فى بعض الحالات صفقات نقدية حيث يتم الأمر بتبادل الأسهم . وفى مثل هذا الاتحاد يمكن لكل مؤسسة أن تحتفظ باسمها وشخصيتها المميزة وما قد يرتبط باسمها من حسن السمعة .

ويمكن عن طريق هذا الشكل من أشكال التكامل تحقيق لامركزية الإدارة ، الأمر الذى ذكرناه فيما تقدم . ولكن هذه الأشكال لا تخلو من العيوب الواضحة التى منها :

(١) يظل صدام المصالح والخطط المتضاربة مطلا برأسه بين الأطراف الداخلة فى الاتحاد .

(ب) ما دامت الحسابات المنفصلة باقية ، فقد يصبح من العسير تحقيق التكامل السليم لعمليات الإدارة .

(ج) قد تصبح رقابة المؤسسة الأم — فى بعض الحالات — غير قوية بالنسبة لشركاتها الفرعية [1]

وسوف يتضح لدينا كيف أن للمشروع الذى يأخذ شكل الشركة المساهمة يسهل قيام الاتحاد بين المؤسسات ، ذلك أنه فى معظم الحالات يكفى التوصل إلى السيطرة المطلقة على المشروع بحيازة ٥٠٪ من أسهمه . ومع ذلك فإنه يمكن أيضاً — من الناحية العملية — التوصل إلى السيطرة الفعالة على المشروع وذلك بحيازة قدر من الأسهم يقل بكثير عن نصف أسهمه ، طالما أن الحيازات تكون صغيرة وموزعة توزيعا واسعا .

ويمكن لنا أن نكون بمنجاة من مخاطر الاندماج ، لو أننا دبرنا الأمر على أساس تبادل الأسهم الصادرة خصيصا والمخصصة لهذا الغرض وفى حدود رأس المال المصرح به .

وربما كان الاندماج — بطريقة أو بأخرى — هو الطريق الرئيسى الذى تنمو به المؤسسات .

ولقد رأينا العديد من دوافع النمو القوية وليس من شك فى أنها تشكل جزءاً هاماً من تفسيرنا التكامل .

ولكن السؤال هو : لماذا يتعين على المؤسسات أن تسلك طريق التكامل وصولا إلى النمو ؟ والإجابة هى :

---

(١) ربما حدث ذلك إذا كانت الشركة الأم تملك ٥١٪ من الأسهم العادية فى وقت يكون فيه حملة الأسهم الممتازة فى مراكز القوة (متمتعين بحق التصويت) نتيجة لعدم صرف أرباح أسهمهم .

١ — عندما تتوسع مؤسسة من المؤسسات عن طريق ضمها لمؤسسات أخرى فانها تكون قد تحللت ـ بدرجة أو بأخرى ـ من بعض قيود النمو ومخاطره .

٢ — إذا ما احتضنت المؤسسة مشروعاً قائماً بالفعل فانها تكون قد تزودت بزاد من المهارة الفنية والمعدات والاتصالات فى السوق .

٣ — وعندما يكون الدخول إلى صناعة معينة متعذراً بسبب حقوق الاحتكار أو مزاولته فان حيازة مشروع قائم بالفعل فى مجال حرفة ماقد يكون المنفذ الوحيد الذى يتيسر من خلاله اقتحام ذلك المجال .

٤ — قد يتيسر للمؤسسة ـ بالإضافة إلى ماسبق ـ الحصول بنفس الطريقة على المعدات والتسهيلات اللازمة لها بواقع تكاليف أقل [1] .

وقد يعرض البائع (ب) الذى يقوم ببيع أصوله قيمة أقل لهذه الأصول تنقص كثيراً عما يعرضه المشترى (ا) وذلك لأن البائع (ب) يقلل من توقعاته بالنسبة للربحية المستقبلة لهذه الأصول بينما المشترى (ا) باعتباره المتسلط على مقدرات هذه الصناعة يعرض ثمنا أكبر .

واتجاه البائع (ب) إلى تحديد قيمة أصوله بالقدر الذى يقل عما يعرضه المشترى (ا) ربما كان مرجعه أيضاً إلى أنه يقلل كثيراً من توقعاته بالنسبة للمستقبل نتيجة لحاجته الملحة لمال سائل (يصفى به عقاراً بسبب الوفاة مثلا) أو لأنه يكون مدفوعا بالأمل فى الحصول على رأس مال معفى من الضرائب فى ظرف مهلة قصيرة .

---

(١) انظر كتاب Penrose الذى ذكرناه من قبل ص ١٠٢ والصفحات التالية .

وعندما يتعلق الأمر بشراء الأسهم فان قيمتها فى السوق قد تقل عن قيمة الأصـول العينية وذلك لأسباب متنوعة .

ومن ناحية أخرى فقد تعرض (ا) قيمة عالية نسبياً لأصول (ب) طالما أن الأخيرة يتوفر لها بعض التسهيلات التى يمكن لـ (ا) أن تستغلها بطريقة مربحة للغاية كورد طيب من موارد المادة الخام أو شبكة واسعة من شبـكات التوزيع . ولـكن عملية النمو بطريقة التـكامل لا تخلو بدورها من العيوب ذلك أن المؤسسة قد تنهى ـ باحتضانها لمؤسسات أخرى صغيرة بغرض النمو ـ بعض المشا كل مثـل استخدام الطاقة الزائدة إلا أنها تتحمل فى نفس الوقت عبء المشا كل الخاصة بالشركات المنضمة إليها .

وربما تعذر التوصل إلى إقامة علاقات سليمة بين المؤسسة الأم ومؤسساتها الفرعية وبين تلك المؤسسات وبعضها من ناحية أخرى . وقد يبدو لنا أن الحل السليم لتلك المشـكلات يتمثل فى إدماج مؤسسات أخرى ولـكن هذا الحل قد يفضى بنا إلى مرحلة تترنح عندها تلك البناية الضخمة وتوشك على الانهيار وذلك نتيجة لعجز إدارتها العليا عن مكافحـة النقص فى رأس المال العامل أو نتيجة لأسباب أخرى كثيرة يكون من بينها بلا شك سوء التقدير المحض .

وطالما كانت الرغبة فى اكتساب القوة والمـكانة — اللتين تتأتيان عن طريق التحكم فى صرح صناعى هائل — من بين العوامل المحفزة للنمو فإن هذا يضاعف بلا شك من مواضع الخطأ فى التقدير . إلا أننا لا ينبغى أن نقصر تفسيرنا للتـكامل على أنه مجرد رغبة المؤسسات فى النمو ، ذلك أن هناك عاملا رئيسياً مهماً يروج هو الآخر لعمليات التـكامل وهو :

انتشار المنافسة الشديدة فى الأسعار وتوفر الرغبة لدى المؤسسات فى الحد من مخاطرها . وتنشأ تلك المنافسة فى الأسعار عن أسباب متنوعة لا يحتاج الأمر إلى توافرها جميعا فى حالة بعينها .

وقد رأينا فى فترة ما بين الحربين الأولى والثانية أن انخفاض الطلب على القطن وظهور الطاقة الزائدة قد أديا إلى ظهور المنافسة الشديدة فى أسعار الصناعات القطنية .

ويتوقع للمنافسة الشديدة فى الأسعار أن تسود السوق إذا ما توفرت العوامل الآتية[1] :

(ا) عندما يكون رأس مال المؤسسة كبيراً (مما يؤدى بالتالى إلى وجود مال احتياطى كبير بين النفقات المتوسطة الأولية والنفقات المتوسطة الكلية) .

(ب) طالما أن الدخول فى ميدان صناعة من الصناعات يكون ميسوراً .

(حـ) ما يترتب على تقدم أساليب الفن الإنتاجى من تفاوت مستويات الكفاية الإنتاجية .

(ى) تجانس المنتجات .

(هـ) عدم كمال السوق Imperfect Market.

وفى ظروف كهذه فإن مرونة الطلب على منتجات كل مؤسسة على حدة

---

(١) تتناسب هذه العوامل على وجه التقريب مع صناعة الأسمنت قبل سنة ١٩٣٤ أنظر كتاب Effects of Merger تأليف Cohen & Cook طبعة Allen & Unwin سنة ١٩٥٨ وتعتبر من أحسن الدراسات التى ظهرت حديثا فيما يتعلق بموضوع الاندماج Merger .

تتفوق كثيراً على مرونة الطلب على المنتج ككل ، ذلك أنه يتوفر لدى كل مؤسسة على الحافز القوى الذى يدفعها إلى توسيع سوق منتجاتها ويتيسر لها ذلك عن طريق تنزيل الأسعار . وقد يدفع هذا بالأسعار إلى الهبوط عن مستوى النفقات التى ينفقها المنتجون من ذوى الكفاية . وتوصف المنافسة فى تلك الحالة بأنها « قاتلة » cut - throat Competition وعندها يسود الاعتقاد لدى كل منتج بأن أية مبيعات جديدة قد يتبعها الانخفاض فى نفقات الإنتاج ، وما دام التصريف المستمر للمنتجات يساعد هذا المنتج على استغلال طاقة التشغيل كاملة فهو يعتبر أن من الأصلح له أن يبيع بأى سعر يكفى لتغطية نفقاته الأولية .

فإذا ما كان انكماش الطلب هو المشكلة الأساسية فإن المنافسة تكون هى الوسيلة الوحيدة لإجبار أقل المؤسسات كفاية على التخلى عن الطريق ،وبهذا تتعادل طاقة الصناعة مع حالة الطلب .

ولكن المنافسة فى الأسعار قد تكون شديدة وقد يطول أمدها[1] كما أنها لا تخلو أيضاً من بعض العيوب التى نذكر منها :

١ — يتسبب نقص الاحتياطيات فى المؤسسات ذات الكفاية فى إظهار

---

(١) يمكن شراء معدات المؤسسات (التى خرجت من الصناعة لعدم صمودها أمام المنافسة الشديدة فى الأسعار) وذلك بأثمان زهيدة بهدف تقديمها مرة أخرى لأغراض الإنتاج ويمكن لهذه أن تنافس المعدات الأحدث منها منافسة فعالة . ولقد أقدمت شركة The Lancashire Cotton Industry على هذا الإجراء المتعارف عليه مرتين متتاليتين وذلك للتخلص من فائض معداتها ، أما أحدث هذه الإجراءات فقد تم تحت رعاية المساعدة الحكومية لإعادة التجهيز Re - equipment فى ظل قانون صناعة القطن Cotton Industry Act لسنة ١٩٥٩ .

ضمنها بحيث يمكن أن تطيح بها مؤسسات ذات احتياطيات كبيرة وإن كانت تقل عنها من ناحية الكفاية الفنية .

٢ — نتيجة لهبوط قيم رأس المال فى الصناعة فإنه يكون من الصعوبة بمكان أن تحاول المؤسسات تكوين رؤوس أموال جديدة لتمويل المبتكرات الفنية التى تستوجب الاهتمام .

وفى أغلب الأحيان يعتبر تجميع المؤسسات Combination Of Firms وسيلة من الوسائل التى تتبع لتحاشى مخاطر المنافسة الشديدة فى السعر . ويؤول التحكم فى الأصول الصناعية — عن طريق التجمع — إلى مجموعة أقل من المؤسسات التى تتمكن من معالجة هبوط الطلب بتعطيلها لبعض الوحدات الإنتاجية (ربما أقل هذه الوحدات كفاية) وتشغيل وحدات أخرى بدقة كاملة . ولا يضمن هذا التجميع منع دخول مؤسسات أخرى فى الصناعة ولكن الحافز الرئيسى للتكامل إنما يتمثل فى أن تخفيض عدد المؤسسات يتيسر من خلاله التوصل إلى اتفاق فيما بينها حول القيود التى تفرض على المنافسة فى السعر وعلى دخول المؤسسات الجديدة فى الصناعة .

والأمر الذى يغلب حدوثه هو أن عملية التكامل تسفر عن ظهور مؤسستين كبيرتين تقنعان بالسيطرة على المنافسة فى السعر بمقتضى زعامتهما للسعر Price Leadership بمعنى أنهما تضعان سعراً تتبعه كل المؤسسات الأخرى إما لرغبتها فى الحاجيات الوادعة الخالية من مخاطر المنافسة، وإما لأنها تخشى سلوك طريق مغايرة .

وربما نزعت هاتان المؤسستان شكلا محكما نوعا ما من أشكال الكارتل Cartel ومع أننا نبدأ مناقشة موضوع الاحتكار Moropoly فى الفصل القادم

إلا أنه لا يفوتنا أن نذكر فى هذا المقام أن الاحتكار قد يترتب عليه — هو الآخر — تبديد قدر من الموارد يفوق بكثير هذا القدر الذى يتبدد نتيجة للمنافسة فى السعر .

وتعتبر الرغبة فى الانتفاع باقتصاديات النطاق سبباً آخر من أسباب تجميع المؤسسات إذ أنه يحسن تحقيق هذه الوفورات (وخاصة فى حالة الأسواق المحدودة) عن طريق التكامل أكثر منها عن طريق التوسع الداخلى . ويقال أن الحافز القوى الذى حدا بمؤسستين من مؤسسات صناعة السيارات إلى الاندماج فى الهيئة البريطانية للسيارات British Motor Corporation إنما هو الرغبة فى تحقيق وفورات التخصص Sdecialization والتماثل Standardization

وتنسحب نفس الأهمية على ما تسميه بالدوافع الاستراتيجية للتكامل والتى يكون أساسها رغبة المؤسسات فى أن تضمن لنفسها إحتياطياً من المواد الخام أو طريقاً تنفذ به إلى السوق .

ويرتبط بما سبق أنه ليس من المهم أن تضمن المؤسسة لنفسها الإمدادات الكافية من المواد الخام فحسب ، بل أنه من الأهمية بمكان أن تكون تلك المواد من نوع ملائم وأن يكون من المتيسر الحصول عليها بأسعار معقولة . وتحاشياً للتهديد الذى ينشأ عن خضوع المواد الخام للسلطة الاحتكارية فقد اعتاد المنتجون أن يعملوا على حماية أنفسهم —أثناء مراحل الانتاج الناجحة — وذلك بضم المؤسسات التى تنتج هذه المواد إلى مؤسساتهم وبالمثل يعمد أصحاب المؤسسات التى تنتج السلع الاستهلاكية إلى امتلاك سلسلة كبيرة من حوانيت البيع وذلك للتغلب على قلة منافذ تصريف المنتجات .

وينقسم تجميع المؤسسات عموماً إلى : ـ

(ا) تجميع رأسى Vertical Combination

(ب) تجميع أفقى Horizontal Combination

والتجميع الرأسى هو اندماج المؤسسات التى تعمل بالمراحل المختلفة لتشغيل المنتجات وينهض مثالا على ذلك : ـ

(ا) امتلاك مصنع الصلب لمنجم من مناجم الفحم .

(ب) امتلاك مصنع غزل القطن لمنشأة من منشآت النسيج .

أما التجميع الأفقى فإنه يتم بين المؤسسات المشتغلة بنفس المرحلة من مراحل إنتاج سلعة ما والمثل على ذلك هو اتحاد مؤسستين من مؤسسات صناعة السيارات . ويتيسر لنا من الناحية النظرية أن نتعرف على الفرق بين هذين النوعين من أنواع التجميع أكثر مما لو حاولنا ذلك على الجانب العملى .

ولا يكون هذا نافعاً إلا لحد الذى يمكن أن تحدد فيه الدوافع المختلفة إلى كل نوع من أنواع التجميع ، ولهذا يغلب القول بأن الدافع إلى التجميع الأفقى عموماً يكون تلك الرغبة فى التحكم فى المنافسة على الأسعار أو الانتفاع باقتصاديات النطاق . أما الحافز إلى التجميع الرأسى فيتمثل — من ناحية خاصة — فى الدوافع الاستراتيجية .

ويعتبر ما تقدم صحيحاً ولكن إلى حد ما ذلك أن الدوافع تختلط — من الناحية العملية بحيث يصعب تفريقها فى أغلب الأحيان .

وقد قامت شركة Associated Portland Cement manufacturers ltd بضم مؤسسات الأسمنت الأخرى إليها وكانت مدفوعة إلى ذلك برغبتها فى التحكم فى المنافسة على السعر ولعب التكوين الجديد (الشركة المذكورة

والمؤسسات المندمجة فيها) دورا حيويا فى اتحاد الكارتل الذى يحكم مصير تلك الصناعة . وبهذا تكون قد حققت الشركة اقتصاديات نطاق لها قيمتها وذلك بإدماجها لمؤسسات الأسمنت الصغيرة (على زعم أن كفايتها منخفضة) وتركيزها الإنتاج فى أكبر المصانع كفاية وأحسنها تجهيزا معتمدة فى ذلك على جهاز تسويق واسع النطاق .

وقد توصلت مؤسسات صناعة الخمور إلى ما يعد اقتصاديات نطاقها وذلك بضم مؤسسات أخرى إليها ، ذلك أن النمو من الداخل قد يبعدها عن منافذ البيع الكافية طالما كانت معظم الحانات فى حوزة مؤسسات أخرى لصناعة الخمور . ويصعب فى هذه الحالة التعرف عما إذا كان التجميع أفقيا أم رأسيا كما أن الدوافع الإستراتيجية تلط بالرغبة فى تحقيق القدر الأكبر من اقتصاديات الإنتاج . وبالمثل فقد صحبت ما يسمى بالدوافع الاستراتيجية — التى تحفز إلى بعض عمليات التجميع الرأسى — رغبة فى الانتفاع من المال الاحتياطى الذى قيد على حساب مراحل الانتاج السابقة بمبالغ غير عادية بمعنى أن المؤسسة تأمل فى تحقيق وفورات تسويقية من نموها بهذه الطريقة الخاصة .

وليس من السهل أن نعمم القول حول الآثار المترتبة على التكامل ، فقد كان لكثير من المؤسسات التى حققت نموها بهذا الطريق سجل إنجازات تكنيكية حافل ويحق لها أن تدعى بجدارة أنها قد قللت بعض الشىء من الخسائر المترتبة على المنافسة وذلك بمبادرتها إلى التخلص من مؤسساتها الفرعية التى لا تتمتع بالكفاية . ومن ناحية أخرى فقد لعبت هذه المؤسسات دورا هاما فى منع المنافسة على السعر وتكوين الاتحادات الاحتكارية Monopolistic Associations.

ولا يتيسر لنا التوصل إلى حكم سليم حول هذا الموضوع إلا من خلال تفحصنا الدقيق لحالات بعينها .[1] ورغم ذلك فان من الحتم أن تخامرنا الشكوك إذا حاولنا تصور ما كان متوقعا حدوثه لو لم تتم عمليات التجميع الواسعة النطاق ذلك أن اعتبارات الفن الانتاجى توحى فى بعض الحالات بأنه قد أصبح من الممكن تحقيق اقتصاديات نطاق مهمة وأن تجميع المؤسسات — أكثر من التوسع الداخلى — كان خير وسيلة للتوصل السريع إلى هذه الاقتصاديات .

وقد لا يتوفر الدليل عما يكون قد حدث من توقع لحالة منافسة حرة فى السعر تسود على المدى البعيد بحيث تحتم بعدها خوض مخاطر الاحتكار ولكن القول بأن أحد أشكال تنافس القلة Oligopoly يكون مرغوبا فيه ومحتما على وجه العموم يختلف كثيرا عن التجاوز عن طرق الكارتل التى كانت بعض المؤسسات الكبيرة تروج لها بهمة ونشاط .

يبدو لنا مما سبق أن التوصل إلى حكم عام حول مزايا التكامل ومساوئه يكون متعذرا طالما كان هذا يعتمد على ظروف حالات خاصة بل وعلى الجو الاقتصادى العا لفترة من الفترات .

---

(١) تجد بعض الأمثلة على ذلك فى كتاب كوهين وكوك الذى ذكرناه من قبل .

الفصل الرابع

الاحتكار Monopoly

تتسم الفكرة الأساسية للاحتكار بالبساطة ، إذ أنها تعنى انفراد شخص أو هيئة بالتحكم فى إنتاج وبيع سلعة ما . ولكن عند مايبدأ التفكير الجدى حول ما نعنيه بكلمة سلعة Commodity ، فان بساطة تلك الفكرة سرعان ما تتلاشى .

١ — نظرية الاحتكار

يمكن من الناحية النظرية أن ننظر إلى السلعة على أنها ذلك الشيء الذى يختلف اختلافا بينا عن كل شيء سواه ، لدرجة أن الطلب عليه يكون مستقلا تماما عن الطلب على بقية الأشياء الأخرى .

وبما أنه يظهر لنا من التحليل النهائى أن كل السلع تتنافس فيما بينها لاجتذاب نقود المستهلك ، فمن الواضح أن مثل تلك السلعة تنفرد وحدها بالظهور ، ومن هنا يحق للبائع الذى ينفرد ببيعها أن يفرض أية سياسة يشاؤها .

وطالما أن هذا البائع يرمى إلى الاستئثار بكل الدخل القومى — دون اعتبار للانتاج الذى يختار تقديمه — فانه يتيسر له تحقيق أقصى الأرباح بتقديم ذلك الانتاج الذى تصل نفقاته الكلية إلى حدها الأدنى .

ولاندخل حالة الاحتكار الكامل Pure Mnepoloy فى دائرة اهتمامنا إذ أنها فكرة نظرية مجردة ومقيدة .

أما الجدير بالاعتبار هنا فهو الوضع الواقعى للمؤسسة التى تنفرد وحدها بانتاج سلع تختلف اختلافا بينا عن كل السلع الأخرى ، بمعنى أنها لا تتنافس

من ناحية الاستخدام مع أى بديل قريب [١] .

وقد يتشابه منحنى الطلب على إنتاج المؤسسة مع منحنى الطلب على السلعة ولذا فانه لن يتسنى للمحتكر بيع الإنتاج الزائد إلا بواقع أسعار مطردة الانخفاض.

وطالما كان الإيراد المتوسط (الثمن) آخذا فى الانخفاض فان الإيراد الحدى يقل عنه عادة . وعندما تتعادل النفقة الحدية مع الإيراد الحدى فإن الربح يصل إلى أقصاه بمعنى أنه فى حالة التوازن تكون النفقة الحدية أقل من الثمن [٢] .

وتعتمد ضخامة الربح فى الاحتكار على الشكل والوضع الذى تكون عليه منحنيات النفقة والايراد ، ومن الواضح أنه فى حالة التوازن ، ينبغى أن تكون مرونة منحنى الايراد المتوسط أكبر من الوحدة (بمعنى أن الايراد الحدى ينبغى أن يكون موجبا) بشرط أن يتم هذا فى حدود ذلك القيد :

(كلما قلت مرونة المنحنى بالنسبة للمدى الملائم من الانتاج ، كلما زاد إحساس المحتكر بأنه يتعين عليه تقليل الانتاج لكى يزيد من الأرباح) .

وغالباً ما يعتمد على ما سبق باعتباره مقياسا مناسبا لدرجة الاحتكار ، إلا أننا قد نعتمد أيضا على كمية الربح الفعلية — التى لا تتأثر إلا جزئيا بمرونة منحنى الايراد المتوسط — كمقياس أكثر إقناعا .

وإذا انفردت مؤستان (احتكار ثنائى Duopoly) أو عدد قليل من المؤسسات (تنافس قلة Oligopoly) بالتحكم فى العرض الكلى لأحد المنتجات فانه يتم وضع منحنيات الايراد المتوسط على فرض ما قد تقوم به المؤسسات من تعديل لأسعارها رداً على ما تقدم عليه أية مؤسسة من تخفيض فى أسعارها .

(١) المثال التقريبى على ذلك هو انفراد شركة British Oxygen Company بانتاج الاكسجين .

(٢) إذا كان منحنى متوسط النفقة آخذا فى الانخفاض أكثر من منحنى الايراد المتوسط قد لا يتحقق التوازن المطلوب (أقصى ربح) .

ولا ريب فى أن المؤسسة (ا) تدرك تمام الإدراك أنها إذا أقدمت على أى تخفيض فى الأسعار فإن هذا الإجراء سوف يقابل برد فعل عنيف من جانب المؤسسات (ب) ، (حـ) فإذا ما تنبهت هذه المؤسسات إلى خطورة ذلك فإنها تسارع إلى الاتفاق فيما بينها على اتباع سعر موحد هو سعر الاحتكار الذى سبق أن أشرنا إليه .

ويتيح هذا الاتفاق لكل مؤسسة أن تأخذ نصيبها المناسب من السوق ويمكن التوصل إلى هذه الاتفاقات بدون تواطؤ إلا أنه يوجد من ناحية الواقع العملى غالباً بعض التنظيمات المكتوبة أو المتعارف عليها عموماً فيما يتعلق بمشكلة السعر .

ولكن أقصى ما يمكن أن يصل إليه الكلام النظرى فيما يتعلق بهذا الوضع لن يخرج عن أن السعر يكون على مستوى المنافسة أو الاحتكار ، وقد يتأرجح بينهما وذلك وفقاً للافتراضات الموضوعة .

أما ما يغلب حدوثه — من الناحية العملية — فهو ظهور سعر الاحتكار Monopoly Price .

وهناك وضع آخر من أوضاع الاحتكار ينشأ عن قيام عدد كبير من المؤسسات (Gr) بإنتاج سلع متشابهة وليست متماثلة . وفى هذه الحالة وطالما كان عدد المؤسسات كبيراً فإن وضع منحنى الإيراد المتوسط لكل مؤسسة يكون مستقلا عما تقوم به المؤسسات الأخرى .

وتعمد كل مؤسسة مرة أخرى إلى تحقيق أقصى ربح وذلك بمعادلة النفقة الحدية والإيراد الحدى وعندها تكون النفقة الحدية أقل من الثمن ويوصف ذلك الوضع من أوضاع الاحتكار بأنه منافسة غير كاملة Imperfect Competition

أو منافسة احتكارية Monopolistic Competition ذلك أن عناصر الاحتكار تكون متداخلة مع بعضها . فإذا ما كانت حرية الدخول إلى الصناعة متاحة ، فستجد كل مؤسسة فى المجموعة (Group) أن المؤسسات حديثة الدخول إلى الصناعة ، قد بدأت تزاحمها فى مكاسبها من الاحتكار وذلك بإنتاج سلع تكاد تكون بديلة للسلع التى تنتجها تلك المؤسسات القائمة .

وقد تصبح هذه الأرباح الاحتكارية عادية فى حالة التوازن النهائى « بالنسبة لمؤسسات المجموعة » حتى لو لم تصل كل مؤسسة إلى مرحلة حجمها الأمثل .

وبعبارة أخرى فإنه على الرغم من عدم وجود الأرباح الاحتكارية فقد يكون هناك « تبديد » للموارد ، بمعنى أن إنتاج تلك المجموعة يمكن أن يقوم بتقديمه عدد أقل من المؤسسات التى تنتج أنواعاً مختلفة من المنتجات فى حدود دائرة إنتاج ضيقة وبواقع نفقات كلية أقل . إلا أنه لا يفوتنا هنا أن نسجل أن استخدامنا لكلمة « تبديد » ينبغى أن تقيده الفكرة فى أن من المحتمل تفضيل المستهلكين لهذا التنوع الواسع فى دائرة المنتجات الذين يكونون على استعداد لبذل أموالهم فى الحصول عليها .

وعندما يتمكن المحتكر من منع انتقال السلعة من مستهلك إلى آخر ، فإنه يتسنى له مزاولة التمييز الاحتكارى Discriminating Monopoly ، بمعنى أنه يستطيع أن يضخم أرباحه بطرح منتجاته فى أنحاء متفرقة من السوق بأسعار مختلفة . ويمكن أن يحدث هذا بين الأسواق المحلية وأسواق التصدير أو فى السوق الداخلية بالنسبة للسلع التى لا يسهل نقلها كالكهرباء أو بالنسبة للخدمات Services حيث تتماثل درجة العرض ودرجة الاستهلاك .

كما أن لنفقات النقل العالية أثرها القوى فى تشجيع التمييز الاحتكارى . ويقوم المحتكر فى حالة التمييز الاحتكارى بمعادلة نفقته الحدية مع الإيراد الحدى ، ولكن هذا الإيراد الحدى يتساوى مع الثمن (الذى كان أعلى منه عادة) وذلك عندما يكون الطلب أقل مرونة فى سوق من الأسواق .

وليست بنا رغبة للتعمق أكثر من هذا فى نظرية الاحتكار ولكن كل ما يهمنا هو أن نقيس مدى العون الذى يمكن أن يقدمه لنا الفكر النظرى فى تفسير الأحوال الفعلية .

والجواب على هذا سهل فى حد ذاته ، ذلك أن الفكر النظرى يساعد على تنوير فكرتنا عن الاحتكار ، وربما قدم لنا بعض الأفكار النافعة بشأن تلك النقاط الهامة فى الأوضاع الفعلية التى تكون قريبة بعض الشىء من النماذج النظرية المختلفة . ولكن تلك الأفكار أو الفروض قد تكون بعيدة بعداً شاسعاً عن الأحوال الفعلية والواقعية ، إذا أننا على سبيل المثال نجد أنه يسهل علينا افتراض منحنيات النفقة لأى مؤسسة تقوم بإنتاج سلعة ما ، هذا على الجانب النظرى ؛ أما من ناحية الواقع العملى فإنه يتعذر علينا تصور منحنيات نفقة متفرقة بالنسبة لما تقوم المؤسسات فى الغالب بتقديمه من أعداد كبيرة من المنتجات لتغطية الأسواق الغير متنافسة .

وتحمل كلمة الاحتكار — بالنسبة لمعظمنا — مضمونات غامضة وكريهة ، ولذا فإنه ينبغى على الفكر النظرى أن يكشف لنا مواضع الخطأ فى تلك المضمونات ، وأن يبين لنا الأشكال الاحتكارية التى ينبغى علينا أن نسعى لفرض الرقابة عليها وخير الوسائل التى تتم بها تلك الرقابة .

ومع ذلك فان كثيراً من الشك يثور حول ما إذا كان الفكر النظرى ناقصا فى هذا المجال .

أما ذلك القدر الكبير من التحامل النظرى ضد الاحتكار فنشؤه ذلك الاختلاف الجـذرى بينه وبين المنافسة الكاملة Perfecf Competition ، إذ أن الأخيرة تعرف بأنها الحالة التى تتناسب مع التوجيه المثالى للموارد ومع الاحجام المثلى للمؤسسات .

من هنا نرى أنه فى حالة المنافسة الكاملة ، يكون منحنى الطلب لمنتجات كل مؤسسة مرنا إلى مالا نهاية ، أى أن الإيراد المتوسط يتساوى مع الإيراد الحدى فى كل نقطة من نقاط المنحنى ، ويتبع هذا أنه فى حالة توازن المؤسسة تتساوى النفقة الحدية والثمن .

أما فى حالة وجود عناصر الاحتكار فان النفقة الحدية تكون أقل من الثمن ، لكى تكون القيمة الموضوعة للوحدة الإضافية (التى زادت على الإنتاج) أكبر من القيمة الموضوعة للموارد الإضافية اللازمة لإنتاج هذه الوحدة .

وفى الحقيقة فان المؤسسات لا تخرج كل كمية الناتج التى يكون فى مقدورها أن تقدمها (بواقع نفقة متوسطة تصل حدها الأدنى) ولهذا فان المجتمع قد يكون أحسن حالا لو أخرجت هذه المؤسسات كل ما فى مقدورها من إنتاج لأن هذا بالطبع يؤدى إلى انخفاض الأسعار ولكن هذا لن يحدث بالطبع لأن آفة الاحتـكار هى — الإقلال من الناتج عملا على رفع الأسعار .

ويكون الاحتـكار — من ناحية الفكر النظرى — عرضة للنقد أيضاً لتأثيره السىء على توزيع الدخل فى المجتمع ، ذلك أن السماح للمحتكرين بالحصول على أرباح الاحتـكار الغيرعادية ينقل الدخل من جيوب المستهلكين

إلى خزائن المنتجين وبهذا تصبح الدخول غير موزعة توزيعاً متساوياً مما يمهد لظهور بعض عناصر عدم الاستقرار فى الحالة الاقتصادية .

ولا ريبَ فى أن الرأى السديد الذى يقودنا إليه الفكر النظرى هو وجوب تشجيع دخول المؤسسات الجديدة إلى الصناعة واعتبار ذلك كبحاً لجماح الأرباح الاحتكارية الزائدة أكثر منه منعاً للاسراف فى استخدام المواد الاقتصادية . إلا أنه قد يتراءى لنا أن نسأل أنفسنا مرة أخرى عما إذا كان المجدى أن نحكم على حالات سوء الاستعمال فى الاحتكار مستندين فى ذلك إلى قاعدة من قواعد المنافسة الكاملة التى قد لا تقوى على التنفس لحظات لو خرجت من مكمنها بين دفات الكتب الدراسية النظرية .

وتتفاوت درجة الاحتكار من مؤسسة إلى أخرى ، وإذا ماتساوت تلك الدرجة فى كل مكان فقد يمكن الاستمرار فى توجيه مواد الإنتاج توجيها مثالياً نحو مواضع الاستخدام الصحيح .

ومن ناحية أخرى مازال من المجدى الاقتناع بأن تلك المعارضة الشديدة التى تثور فى وجه بعض الاحتكارات تنشأ أساساً نتيجة لما يبدو على تلك الاحتكارات من أنها تختلف اختلافاً جوهرياً عن مبادىء المنافسة الكاملة Perfect Competition .

ومع ذلك فإنه يتكشف لنا — نتيجة للفحص الدقيق — بعض أخطاء التفكير النظرى التى منها :

١ — يفترض التفكير النظرى أن المحتكرين يهتمون دائماً بتحقيق أقصى الأرباح فى حين أنه من الناحية الواقعية تتوفر الكثير من الأسباب التى تدحض هذا الفرض وتجعل المحتكرين غير قادرين على الوصول بأرباحهم إلى أقصاها؛

إذ أنه يتم وضع منحنيات النفقة على فرض أن النفقات التى ترصد لكل إنتاج تكون أدنى حد للنفقات يتجاهل الدوافع التى تتيسر أمام المحتكرين لبلوغ الحياة الطيبة ، كما يؤخر ظهور المبتكرات الفنية . . وهكذا .

ب — ولا تبدو بعض النماذج أكثر طواعية إلا على فرض تشابه منحنيات النفقة الخاصة بكل مؤسسة فى المجموعة المتنافسة تنافسا احتكاريا ، ولو أن هذا الفرض يكون مبالغاً فيه بالفعل .

حـ — نلحظ شيوع تنافس القلة Oligopoly على الجانب العملى بدرجة كبيرة بينما يقف الفكر النظرى مكتوف اليدين أمام تلك الحالة ولا يملك ما يقوله بشأنها .

وفى النهاية فإن الخط الأساسى الذى يسير عليه التحليل هو أن كل مؤسسة متصل — مستقلة عن غيرها — إلى مايبدو أنه توازنها المعقول .

كما أنه لا يوجد فى أكثر صور الاحتكار شيوعا مايمنع من قيام اتفاق بين عدد من المؤسسات المستقلة بغرض تثبيت الأسعار أو تقيد الإنتاج أو كليهما .

ونخلص من هذا إلى مناقشتنا للاحتكار ستسير على هدى المعالم التى تكشفها لنا الاعتبارات العلمية ، بدلا من التقيد بذلك الإطار النظرى الذى كشفنا عن جوانبه فيما تقدم ، بالإضافة إلى أن استخدامنا لكلمة الاحتكار سيخلو حتما من كل مايمكن أن يوحى بلوم ذلك النظام .

كما سبق أن رأينا فان الاحتكار — بصوره المختلفة — لا يكون عرضه للنقد إلا إذا عالجناه من الناحية النظرية المجردة .

مثال : إذا كانت هناك منتجات معينة يكون الطلب عليها محدوداً ويلزم لإنتاجها استخدام اقتصاديات النطاق ، فإن الاحتكار (بمعنى انفراد عدد

أقل من الباعة بعض تلك المنتجات) قد يكون محتما فى تلك الحالة ، بل ومرغوباً فيه ويمكن أن يظل الأمر على ماهو عليه حتى لو حقق المحتكرون أقصى الأرباح ولو أنهم قد لا يعمدون إلى ذلك .

من المثال السابق نجد أنه ينبغى علينا أن نتزود بقدر من الإدراك لكى نخفف من حدة تحاملنا التطرى على الإحتكار ، ولا يتسنى لنا ذلك إلا إذا حاولنا الاقتراب من تلك المشكلة على المستوى العلمى .

٢ — العوامل المروجة للاحتكار

تساعد عدة عوامل على قيام الاحتكار ويكون لمعظمها أثر فى تقييد دخول المنافسين الجدد إلى الصناعة منها أنه قد يتحتم الحصول على قوة الاحتكار الاعتماد على سند قانونى مثل الحصول على حقوق الاحتكار بالنسبة لمخترع من المخترعات أو ضرورة السعى للحصول على موافقة البرلمان على مشروع ما قبل بدء العمل فيه، كما كانت الحال بالنسبة لشركات السكك الحديدية . وقد يحدث نفس الشيء أحياناً نتيجة للاعتبارات الفنية . ذلك أن التشغيل على نطاق واسع جداً يكون ضرورياً قبل أن تتمكن المؤسسات التى دخلت الصناعة حديثا من تصريف منتجاتها بأسعار منافسة . ولا تتاح لأية مؤسسة جديدة فرصة الصمود للنهاية أمام المنافسة فى صناعة كصناعة الصلب مثلا ، إلا إذا توافرت لها كمية كبيرة من رأس المال ، ولذا فان من المستبعد أن تحاول تلك المؤسسات الجديدة منافسة المؤسسات العريقة فى تلك الصناعة . ومن ناحية أخرى فان الأمل يراود الكثيرين فى أنهم يستطيعون تكوين رؤوس الأموال التى تكفى للدخول إلى صناعة البناء ولو فى حدود ضيقة .

وقد يكون تقييد الدخول إلى الصناعة أثراً مباشراً أو غير مباشر للاجراء

الجماعى الذى يقدم عليه المنتجون القائمون بالعمل والذين يحاولون به حماية مراكزهم الاحتكارية .

مثال : فى فترة الثلاثينيات من هذا القرن قامت مؤسسات بناء السفن التى شاركت فى شركة National Shipbuilders Security Ltd. بشراء أحواض السفن كما قامت بالتخلص من المواقع بشرط عدم استخدامها لبناء السفن إلا بعد مرور أربعين عاماً .

ونرى من المثال أنه كان لهذا الإجراء الجماعى أثره الظاهر الذى تمثل فى العقبات الضخمة المعرقلة لدخول المؤسسات الجديدة إلى صناعة بناء السفن وذلك بعدما أصبحت المواقع الصالحة لبناء السفن محدودة للغاية .

ويمكن ضمان مثل هذه النتيجة لو أن اتحاد الكارتل قدم تخفيضاً مؤجلا لهؤلاء العملاء الذين يبقون على إخلاصهم لأعضائه .

أما إذا كان المتسلط على صناعة من الصناعات عدداً قليلا من المؤسسات الكبيرة أو شكلا من أشكال الاتحاد الاحتكارى فلا ريب أن المؤسسات الجديدة ستبذل قصارى جهدها فى محاولة الدخول إلى تلك الصناعة وإن كانت المؤسسات المتسلطة على هذه الصناعة لا تعدم الوسائل التى تضيق بها الخناق على تلك المؤسسات الحديثة العهد بها .

ويؤدى إلى قيام الاحتكار أيضاً عامل الأسعار إذ أن الاحتمال الغالب هو اتحاد المنتجين الوطنيين للاستفادة من مركزهم الاحتكارى القوى بالنسبة للسوق المحلية طالما أنه يكون قد تم لهم القضاء على تهديد المنافسة الخارجية .

وتؤدى قائمة الأسعار (التى تفرضها الدول الأجنبية أو يحتمها وجود

مجموعات قوية من المنتجين الأجانب) إلى اتحاد المنتجين الوطنيين لاستغلال المستهلك المحلى بدرجة أكثر فاعلية لحصول على الإيراد الذى يمولون به بيع منتجاتهم فى الأسواق الخارجية التى تسودها المنافسة القوية ولا تكون الغلبة فيها إلا لمن يبيع بأسعار مخفضة .

ويتيح تركز امدادات المواد الخام فى مكان ما لقلة من المنتجين أن تتبوأ مكانة احتكارية قوية والمثال على تركز مناطق النترات فى شيلى وحقول الماس فى جنوب أفريقيا .

وسرعان ما تتكشف لأعين المنتجين الإمكانيات التى تتوفر لديهم نتيجة لتلك المكانة ، ولهذا فهم يهرعون إلى اقتناص الفرصة وذلك بتوحيد خططهم حيث يقللون من الناتج — باتفاق فيما بينهم مما ينتج عنه رفع الأسعار وتحقيق أقصى الأرباح .

ويمكن لكل منتج أن يؤثر فى أسعار السوق إذا ما توسع توسعاً سريعاً فى الإنتاج ولو أن هذا يكون له تأثيره المضاد على أرباح كل مؤسسة .

ومع ذلك فإن من النادر أن يطول أمد مثل هذه الاحتكارات وخاصة إذا ما استغلت فى مواضعها الاستغلال الكافى الذى يسمح بتحقيق أرباح كبيرة إذ أن البحث عن مناطق جديدة للمادة الخام أو عن بديل صناعى لها يجرى على قدم وساق ويحالفه التوفيق فى أغلب الأحيان . والمثال على صحة ما سبق ما ساد من زعم — وقت اختراع القنبلة الذرية — بامتلاك كندا للاحتكار الفعلى لمادة اليورانيوم ، ورغم ذلك فقد تم منذ ذلك الحين اكتشاف مناطق جديدة خازنة لليورانيوم فى أنحاء متفرقة من العالم .

٣ — أنواع الاحتكار

تطالعنا الكثير من الصور المختلفة لأنواع التنظيم الاحتكارى غير أنه يتيسر عمل تصنيف تقريبى لها وذلك بإدراجها تحت قطاعين رئيسين :

الأول : يمكن عقد أى صورة من صور الاتفاق بين الغالبية العظمى من المؤسسات (أو بين الجزء الأكبر منها) فى صناعة معينة[1] ، يؤثر فى حرية تصرفها من ناحية بيع الناتج ولكنه يترك لها من ناحية أخرى حرية انتهاج سياسات مستقلة ويستخدم اصطلاح « الكارتل » « Cartel » لوصف مثل هذه الاتحادات .

الثانى : يمكن عقد أى نوع من أنواع التنظيم بين قلة من المؤسسات المهمة فى صناعة من الصناعات ويقوم هذا التنظيم المركزى بالرقابة الموحدة على هذه المؤسسات التى وإن كانت تبقى لها أو لمعظمها شخصياتها القانونية المميزة إلا أن ذلك التنظيم المركزى يسلبها حرية التصرف والحركة[2] .

ومن المحتمل أن يحظى مثل هذا الاتحاد بقوة احتكارية لا يستهان بها وإن كان من المحتمل عدم وجود القصد إلى استغلال تلك القوة من بين العوامل المهمة التى دعت إلى قيام الاتحاد . ويمكننا أن نضع تحت هذا القطاع أيضا أية مؤسسة تكون قد بلغت مرحلة التسلط على صناعة من الصناعات عن طريق التوسع الداخلى أى بغير الحاجة إلى الاتحاد مع مؤسسات أخرى منافسة .

---

(١) فيما يتعلق بالناتج.

(٢) وهذا ما يسمى غالبا بالاحتكار الاتحادى Unitary Monopoly

٤ — اتحادات المؤسسات المستقلة

يغطى القطاع الأول — الذى أوردنا له شرحاً موجزاً فى الباب السابق — كثيراً من أشكال التنظيم الاحتكارى التى تختلف فيما بينهما من ناحية التفاصيل. وقد نعمد هنا إلى إيجاز القول إلا أنه ينبغى ألا يغيب عن الذهن أن كثيراً من صور التنظيم الاحتكارى التى نلقاها على الجانب العملى غالبا ما تجمع بين الملامح الرئيسية لإثنين أو أكثر من النماذج التى نعرض لها فى هذا المقام.

وإذا ما تدرجنا من أوسع نماذج التنظيم الإحتكارى إلى أكثر صوره دقة وإحكاما فلنا أن نبدأ باتفاق الجنتلمان.

(١) أتفاق جنتلمان .Gentleman's Agreement :

يمكن لهذا الاتفاق أن يشمل كل شىء إذ أنه يبدأ من أول السلم بالتفاهم الذى يتم بين المقاولين المحليين لنقل الموتى فيما يتعلق برسوم الجنازات ليصل إلى القمة بالاتفاق الذى يعقد بين شركة Imperial Chemical industries وشركة Unilever Ltd. والذى توافق الأولى بمقتضاه على البقاء خارج صناعة الصابون ليتدعم بذلك احتكار شركة Unilever Ltd. لهذه الصناعة.

ويبدأ الشكل الشائع لمثل هذا الاتفاق عندما يوافق عدد من المنتجين على العمل للحد من خطورة المنافسة القوية فى السعر وذلك بمراعاة شروط بيع موحدة مثل : الاتفاق على توحيد مدد الائتمان ، العمولات والخصومات ، ما يمنح من تسهيلات وعلاوات مقابل العجز فى الوزن والتلفيات . . . الخ وتمثل اتفاقات الجنتلمان أقل صور التنظيم الاحتكارى تعقيداً وهى وإن كانت وقتية — بمعنى أنها يمكن أن تنفض بسرعة وسهولة — إلا أن مفعولها

يمكن أن يبقى ساريا لفترات طويلة من الزمن .

ب — الاتحاد الاختيارى للرقابة على الناتج : Voluntary Association For Controling Output

من الأمثلة الشائعة للتنظيم الاحتكارى ذلك الاتحاد الاختيارى الذى يقوم بين المنتجين للرقابة على الناتج والذى يأخذ بدوره صوراً عديدة ربما كان التشغيل المنظم من أقلها جوداً ، وأكثرها قبولا لدى معظم المنتجين ويتفق على التشغيل المنظم لمدة قصيرة إذا ما كانت طبيعة السلعة المنتجة تعوق إحكام طرق الرقابة المباشرة عليه أو عندما تحجم أغلبية كافية من المؤسسات عن الدخول فى تنظيمات أكثر إحكاما ، وتتمثل الطريقة المعتادة للرقابة على الإنتاج فى الأخذ بنظام الحصص Quotas حيث يتحدد لكل مؤسسة نصيب ثابت من الناتج يبنى على أساس الكمية التى تكون قد أنتجتها فى فترة سابقة ويسمح لها بأن تقوم فى كل فترة بإنتاج نسبة مئوية أو حصة معينة من نصيبها هذا . وتكون الحصص موحدة بالنسبة لكل مؤسسة وتتم الموافقة عليها فى ضوء ما يتوقع من طلب عليها فى السوق خلال الفترة المشار إليها .

والهدف مما سبق هو تقييد الناتج الإجمالى بالقدر الكافى الذى يسمح ببيعه بواقع أسعار مربحة .

ويتمثل التنوع المهم فى مناهج الرقابة على الناتج فى تلك الخطط التى يحصل المنتجون بمقتضاها على تعويض فى مقابل توقفهم عن الإنتاج طوال فترة معينة أما مصدر المال الضرورى الذى تدفع منه التعويضات فهى تلك الأنصبة التى تدفعها كل المؤسسات المنضمة للخطة .

(ج) الاتحاد الاختيارى للرقابة على السعر :

Voluntary Associations for Controling Prices.

ولعل من أكثر صور التنظيم الإحتكارى شيوعاً تلك الاتحادات الاختيارية التى تتكون بغرض الرقابة على السعر والتى يتم بمقتضاها الاتفاق على جداول الحد الأدنى لأسعار الرتب الرئيسية من السلعة المنتجة بحيث تتعهد كل مؤسسة داخلة فى الاتفاق بألا تبيع بأقل من الحد الأدنى المتفق عليه. وغالباً ماتبنى هذه الأسعار اعتبارياً على أساس نوع من أنواع استقصاء تكاليف الإنتاج وتطبيق قاعدة محكمة نوعاً ما فى هذا المجال ، إلا أن هذا السعر الذى يبنى على أساس المحاسبة يمكن تعديله مستقبلا على ضوء الأحوال السائدة فى السوق لاستمرار الاتفاق بين المؤسسات إذ أنه يتعذر التوصل إلى ذلك مالم يكن الحد الأدنى للأسعار مناسباً لأقل المؤسسات كفاية . ومن المعروف أن لتنظيمات الحد الأدنى للأسعار تاريخاً حافلا بالاضطرابات فاذا ماكان التفاوت فى النفقات والكفاية الإنتاجية بين المؤسسات كبيراً وإذا ماكان الطلب على السلعة المنتجة مرنا فان أدنى حد للأسعار يكون مرتفعاً على وجه العموم كما يكون مرهقاً للغاية بالنسبة للمؤسسات ذات الكفاية الكبيرة. ويكون التصنيف صعباً إذا ما كان التنوع كبيراً بين إنتاج المؤسسات ولكن ذلك التصنيف يكون ضرورياً إذا ما قصد به الحد من التحايل وقد ينصب جدول الحد الأدنى للسعر على مئات من المواد مما يجعل من الرقابة عليه واجباً ثقيلا ذلك أنها تكون جامدة لا تلين طالما أن التغييرات فى الحد الأدنى للأسعار (التى تسير جنباً إلى جنب مع تفاوت الطلب على الأشكال المختلفة للمنتجات) تكون بطيئة وغير مؤكدة . وعندما يتيسر — كما هى

العادة — الشور على بديل لكل شكل من أشكال السلع المنتجة على اختلاف أنواعها ، فان الأمر يستدعى رسم جداول السعر بمهارة فائقة بحيث تتوافر لها المرونة التامة ، وذلك إذا ما أردنا لمؤسسات معينة (تتخصص فى إنتاج أشكال خاصة من السلعة المنتجة) أن تكون بمنجاة من العواقب الوخيمة التى تترتب على تغير الطلب . ولقد انتشرت الاتفاقات الاختيارية على السعر انتشاراً واسعاً فى صناعة القطن قبل الحرب إلا أن تلك الاتفاقات سرعان ما كان ينفرط عقدها عندما كان التلاعب يتكشف بوضوح أمام أنظار المؤسسات الداخلة فى هذه الاتفاقات والتى كانت تعبر عن سخطها بالخروج منها وإن كان لا يخفى أن انهيار الاتفاقيات القائمة كان يعقبه فى التو واللحظة قيام اتفاقات جديدة . ومن ناحية أخرى فانه فى حالة أقسام معينة من صناعة الصلب — حيث تكون المنتجات أكثر تجانسا — يجرى إبرام الكثير من اتفاقات السعر كما أنه من المألوف أيضاً أن تظل جداول الحد الأدنى للسعر سارية لفترات طويلة بغير مراجعة .

ومن الناحية العملية فان اتفاقات الرقابة على السعر واتفاقات الرقابة على الناتج عادة ما تكون مجتمعة ذلك أن الرقابة على الناتج تعد دعامة ضرورية للرقابة على السعر . والمثل على صحة ما سبق هو :

عندما يمكن التوصل إلى اتفاق مرض حول الحد الأدنى للسعر ، فان كل مؤسسة تعمد إلى زيادة الناتج مما يؤدى إلى تراكم المخزون منه ، الذى يشكل ضغطاً على جداول السعر مما يدفع كل مؤسسة إلى التحايل على الحد الأدنى للسعر لتتمكن من تصريف مخزونها ، وبهذا ينهار اتفاق السعر . ولكن الرقابة على الناتج تضيف إلى الخطة تعقيدات أكثر وخاصة عندما تكون المنتجات غير متجانسة بدرجة كبيرة وعندما يلزم تصريفها فى أسواق مختلفة . أما نقطة الضعف

الرئيسية فى تلك الخطط الاختيارية للرقابة على السعر والناتج فتتمثل فى صعوبة التوصل لاتفاق بين كل المؤسسات التى تقوم بإنتاج السلعة المنتجة أو حول مجموعة المنتجات التى يعقد بشأنها الاتفاق ، ذلك أنه يتيسر للمؤسسة التى تبقى خارج الاتفاق أن تحظى بأرباح كبيرة :

(ا) إذا ما باعت منتجاتها بسعر ينقص عن الحد الأدنى المتفق عليه نقصا طفيفاً .

(ب) إذا عملت هذه المؤسسة بطاقة تشغيلها كاملة .

(جـ) إذا ما شجعت الطلب على منتجاتها .

ويوجد لدى كل مؤسسة داخلة فى الاتفاق نفس الدافع إلى التحايل على الحد الأدنى للأسعار كلما أمكنها ذلك . وتوجد الكثير من الوسائل التى تتم بها مثل تلك التصرفات دون أن يبدو على المؤسسة أنها تنقض نصوص الاتفاق ومن هذه الوسائل :

(ا) يمكن بيع السلع بواقع الحد الأدنى للسعر إلى المؤسسات الفرعية لتقوم تلك المؤسسات ببيعها مرة أخرى بأسعار أقل .

(ب) يمكن مد مهلة الائتمان .

(جـ) يمكن منح المشترى خصما كبيرا فى الثمن وعلاوة كبيرة أيضاً وذلك مقابل العجز فى الوزن .

ومن الواضح أن الاتفاقات من هذا النوع تكون عرضة للانهيار السريع إذا ما أحجم عدد كبير من المؤسسات عن الدخول فيها ، وطالما استرسلت الأطراف الموقعة لها فى التحايل على بنودها .

(د) الاتفاق بين المنتجين على توزيع العقود Agreement About Allocation of Contracts .

ويعتبر مثل هذا الاتفاق من الصور النادرة للتنظيم الاحتكارى ، إذ أنه يتم بين المنتجين للمشاركة فى التجارة المفتوحة بطريق التوزيع المشترك للعقود وتكون الرغبة فى منع إسقاط الأسعار Forcing - down of Prices من خلال العطاءات التنافسية هى الحافز الغالب إلى مثل تلك الاتفاقات .

مثال : فى فترة ما قبل الحرب ، اتفق بناة السفن فيما بينهم على مثل هذا الترتيب وقد نص الاتفاق بالإضافة إلى ذلك على تعويض المؤسسات الداخلة فيه إذا ما جانبها التوفيق وذلك عن طريق صندوق مركزى مشترك Central Pool

(هـ) اتفاقات تجميع الأرباح و نقابات تصريف المنتجات :
Profit - Pooling and Selling Syndicates.

تطالعنا اتفاقات ضم الأرباح Profit - Pooling Agreements أحيانا بوصفها شكلا مستقلا من أشكال التنظيم الاحتكارى إلا أنها ترتبط — من الناحية العملية — عموما بشكل من أشكال نقابات البيع Selling Syndicates وقد تأخذ تلك النقابات أو اتفاقات الكارتل [١] صوراً متنوعة نأمل فى أن نعرض هنا لاختلافاتها الرئيسية فقط .

وتتكون نقابة البيع — فى أكثر أشكالها تطوراً — من المؤسسات

---

(١) يمكن لكلمة Cartel أن تحمل أحيانا معانى أوسع ويمكن أن تستخدم لوصف أى مثل من أمثلة الاتفاق التى ناقشناها فى نطاق القطاع الأول من صور التنظيم الاحتكارى. وقد أورده K. Pribram تعريفاً للكارتل (هى اتحادات المنتجين المستقلين التى تتكون بغرض الحد من المخاطرة الفردية التى تحف بأنشطتهم فى ميدان المعروضات وذلك بالرقابة على أسواق تصريف منتجاتهم) ص ١٩ من كتابه Cartel Problems الذى نشره معهد Brookings فى عام ١٩٣٥ .

المتحدة التى تقوم بتسويق كل منتجات المجموعة . وتقوم النقابة بالبيع بوصفها جهازاً قائماً بذاته وليس باعتبارها مجرد وكيل — للمؤسسات . وبهذا تـكون النقابة قادرة على الحصول على أقصى فائدة لافرادها وحدها بالبيع .

فقد تطرح السلعة فى أسواقها المختلفة على أساس التمييز فى السعر وبهذا تتأكد من أنها حققت أقصى إيراد للمبيعات كما يمكنها أن تتحكم تحكما تاماً فى تثبيت الأسعار Fix - Prices بما لا يدع مجالا أمام المشترين للمطالبة بأى تنزيل فى الأسعار إذ أنهم فى هذه الحالة لا يمكنهم ضرب بائع بآخر .

وتدفع النقابة عموماً ثمناً ثابتاً للناتج الذى تأخذه من المؤسسات الداخلة فى تـكوينها وقد توزع الأرباح بين هذه المؤسسات دورياً إما على أساس حصصها التجارية أو على أساس ما قدمته كل منها من إنتاج .

ويخصص لـكل مؤسسة حصة من التجارة (أو نسبة مئوية من المبيعات الـكلية) تحدد على أساس نصيبها من التجارة الـكلية فى فترة سابقة .

وإذا لم تساهم المؤسسة بحصتها المئوية فى مبيعات النقابة خلال فترة معينة فإن من حقها أن تنال تعويضا عن هذا النقص .

أما الشركات التى تتجاوز حصتها التجارية فإنها تدفع غرامة عن هذه الزيادة .

وتنص بعض الاتفاقات على أنه فى حالة تخلى الشركة عن تقديم حصتها من المبيعات الـكلية بسبب العجز أو رفض تقديم الناتج فإن التعويض لا يكون مستحقاً .

ويتفق أحيانا على شكل من أشكال البيع يكون أقل مركزية ، تستمر كل مؤسسة بمقتضاه — فى بيع ناتجها بنفسها على ألا يكون مسموحا لها بقبول

الطلبات على منتجاتها إلا بعد موافقة جهاز تسويق مركزى تكونه للمؤسسات الداخلة فى الاتفاق . ويمكن فى هذه الاتفاقات الأخذ بنظام التعويضات عن نقص الحصص التجارية وتحصيل الغرامات عند تجاوز تلك الحصص .

ويتيسر لجهاز التسويق المركزى استخدام صلاحياته فى التأكد من مراعاتها المؤسسات لحد الأدنى للأسعار Minimum Prices المتفق عليه وأن كل مؤسسة تحتفظ لنفسها بمناطق نفوذها .

ويرتبط هذا الشكل من أشكال التسويق المنظم ارتباطا وثيقا بخطط التوزيع المركزى لعقود وغالبا ما تدعمه اتفاقات الرقابة على الناتج وجداول الحد الأدنى للأسعار . وفى الحقيقة فإن كل التنظيمات التى ناقشناها فيما سبق ترتبط ببعضها ارتباطا وثيقا إذ أن الأفكار الأساسية التى توحى بمثل تلك الاتفاقات تكون متماثلة فى أغلب الأحيان :

(ا) تقييد المنافسة فى السعر .

(ب) التقسيم المتساوى للتجارة .

(ح) رفع الأرباح الاحتكارية عن طريق العمل الموحد .

(د) تجميع الأرباح Pooling of proceeds .

أما السبب فى الأخذ بأكثر النظم دقة (نقابة البيع المركزية) فهو إحكام الرقابة على أطراف الاتفاق والرغبة فى الاستفادة من وضع النقابة كبائع فردى يواجه جمهور المشترين .

ولهذا فإنه لا يكون من المستغرب أن تسير الاتفاقات الأولية — فى ظل الظروف المواتية — سيراً حثيثا وصولا إلى أكثر تلك الاتفاقات إحكاما وفاعلية وهى اتفاقات التسويق المنظم Organized Marketing .

ويذلل نظام البيع المركزى كثيراً من صعوبات التنظيم الكمى والرقابة التفصيلية على السعر فيما يتعلق بالمنتجات الواسعة التنوع إذ لا يبقى أمام المؤسسات إلا فرصة ضئيلة للتلاعب ما دام القائم على التسويق بائع واحد . أما صعوبات الحصول على تأييد كل المنتجين وتقييد دخول المنافسين الجدد إلى الصناعة فإنها تظل باقية رغم ذلك .

وتفضل اتفاقات التسويق المنظم بشكلها الذى وصفناه فيما سبق — وباعتبارها جزءاً مدرجا تحت القطاع الأول لأشكال التنظيم الاحتكارى وذلك فى حالة زيادة عدد المؤسسات بدرجة تصبح بعدها الرقابة الموحدة والشاملة غير ذات فاعلية وإن كان هذا لا ينفى أن مثل تلك التنظيمات تكون قد تكونت أحيانا نتيجة لتسلط مؤسسة أو مؤسستين على صناعة من الصناعات .

مثال : تتسلط شركة Associated Portland Cement Manufactures على اتحاد صناع الأسمنت Cement Makers Federation الذى يختص أساسا بتنظيم أسعار الأسمنت والذى كان يقوم — إلى عهد قريب — بترتيب حصص إنتاجه وهكذا فإن الوحدات المالية المسيطرة والقابضة على زمام الأمور لن تجد عندها الرغبة — حتى وإن كانت مدعمة بمركز احتكارى قوى — فى السيطرة على النشاط الذى يقوم به عدد محدود من صغار المنافسين عن طريق الدخول معهم فى اتفاقات كارتل .

ومع ذلك فإن خير ما يتحلى به الكارتل — من وجهة نظر المنتجين — هو أنه يتيح لهم جنى ثمار الاحتكار رغم وجود عدد كبير من المؤسسات ورغم أنه لا توجد بينها المؤسسة التى تنفرد وحدها بالتربع على قمة النفوذ .

وتنشأ اتفاقات الكارتل عادة عن حالة كساد فى السوق وخاصة فى

الصناعات التى تتوافر لها كثافة رأس المال حيث يغلب — كما سبق أن رأينا — احتمال ظهور الطاقة الزائدة وحيث تثقل وطأة المنافسة على السعر . ولقد أشرنا بالفعل إلى بعض العوامل التى قد تعرقل نجاح اتفاقات الـكارتل مثل :

(ا) تنوع المنتجات .

(ب) صعوبة التوصل إلى الموافقة الإجماعية على تلك الاتفاقات .

(حـ) تعذر إحكام الرقابة لمنع التحايل على النصوص المتفق عليها، ولـكن من العوامل الأخرى الجديرة بالاعتبار « عامل اختلاف المصالح » ويظهر هذا الاختلاف عادة بين :

١ — المشروعات المستقلة Pure .

٢ — المشروعات المختلطة Mixed (أو ذات التجميع الرأسى) .

إذ أن من الطبيعى أن ترفض الأخيرة التقيد بالرقابة عليها فيما يتعلق بمبيعاتها إلى الأقسام الأخرى من نفس المشروعات التى تنضوى تحتها ، كما أن المشروعات المستقلة Pure تخشى بدورها من أن تسىء المشروعات المختلطة إستخدامها لتلك الميزة ولا ترى داعيا إلى أنه ينبغى تفضيل أى جزء من السوق تفضيلا خاصا عن بقية أجزائه الأخرى .

وأخيراً فإن اتفاقات التسويق المنظم Organized Marketing عادة ما تتعرض لـكثير من الشد والجذب إذا ما قامت بعض المؤسسات ببيع قدر كبير من منتجاتها فى أسواق ما وراء البحار — حيث تستعر حدة المنافسة الأجنبية — ذلك أن هذا يدفعها للمطالبة بتنزيل الحد الأدنى للأسعار وجعله أكثر مرونة ليناسب حالتها ، يضاف إلى ذلك أن تعاملها فى الأسواق الخارجية قد يدفعها أيضا إلى تخفيف القيود على كمية ناتجها وذلك حتى تتوافر لديها

القدرة على تلبية طلبات تلك الأسـواق .

ولاريب فى أن المؤسسات التى لا تميل كثيراً إلى غزو الأسواق الخارجية ستعارض مثل هذه الاتجاهات خوفا من تسرب الناتج خلسة من الأسواق الخارجية إلى السوق الداخلية .

٥ ـــ احتـكار الاتحاد الـكامل

The Fully Unified Monopoly

يتضمن القطاع الثانى من قطاعات التنظيم الاحتـكارى تلك الأشكال التى تخضع لرقابتها الـكاملة حصة كبيرة من ناتج الصناعة . ويمـكن للشركة القابضة Holding Company أو الاندماج الـكامل Complete Merger أن تـكون أدوات لسلطة الاحتكار .

وقد لاحظنا بالفعل أن الدافع إلى تـكوين مثل هذه التنظيمات ربما كانت الرغبة فى أحكام الرقابة على السوق . ومن النادر نسبياً أن يكون لأحد أشكال الإندماج الـكامل التحكم والسيطرة فى صناعة من الصناعات إلا أنه قد يكون من أبرز الأمثلة على ذلك مؤسسة Tate and Lyle التى تتحكم فى صناعة تـكرير السكر. وقد يكون هناك عدد من الحالات التى تقوم فيها مؤسسة واحدة أو عدة مؤسسات كبيرة (وإن لم يكن متمثلا فيها الإندماج الـكامل) بممارسة نفوذها القيادى فى صناعة من الصناعات وهكذا نجد على سبيل المثال أن شركة Imperiaul Chemical Industries تتحكم وحدها فى الصناعات الكيماوية كما نلحظ نفس الشىء بالنسبة لشركة Unilever فى صناعة الصابون والمواد الدهنية وشركة Courtauld's and British Celanese . فى صناعة

الحرير الصناعى وشركة Rank and Spillers فى صناعة مطاحن الدقيق وشركة British Aluminium فى صناعة الألومنيوم وهكذا .

ورغم ذلك فانه ينبغى علينا أن نتوخى الدقة التامة إذا ما تكلمنا عن تلك الشركات على اعتبار أنها وحدات احتكارية إلا أنه لا يخامرنا الشك فى أن الرغبة فى زيادة سلطة الاحتكارهى التى أزكت الحافز إلى النمو فى كثير من المؤسسات حتى أن تلك المؤسسات بلغت مرحلة تتمكن عندها من السيطرة على الصناعة ومما لاريب فيه أن هذه المؤسسات قد استغلت تلك السيطرة بدرجة ما لصالحها فى معظم الحالات .

وعلاوة على ذلك فقد رأينا بالفعل أن كثيرا من المؤسسات الكبيرة تأخذ لنفسها موضع القيادة حيث تقوم بتنظيم حركة المؤسسات الصغيرة التى تنافسها وذلك بالدخول معها فى اتفاقات الكارتل التى يتحتم أن تؤول السيطرة عليها إلى أقوى الشركات . ولكن بعض الدوافع الأخرى (مثل الرغبة فى الحصول على وفورات التشغيل على أساس النطاق الكبير) تكون قد لعبت دورها أيضاً. ولعل كل اهتمام المؤسسة الكبيرة ينصرف — فى حال توسعها — إلى زيادة الانتاج وتقليل النفقات أكثر من محاولتها استغلال مركزها الاحتكارى . وتنسحب تحت ذلك القطاع أيضا مختلف المشروعات التى يضمن لها القانون مركزا احتكاريا خاصا ، وتحظى بتلك الضمانات كل الهيئات العامة التى تدير صناعات مؤممة . ولا يوجد بين الاحتكارات ما يصل إلى قوة تلك الاحتكارات ، إذ أنه على الرغم من الضمانات التى وضعها البرلمان لحماية المستهلك ، وعلى الرغم من أن قوة تلك الاحتكارات تكون مشروطة بامكانية وجود سلع بديلة لمنتجاتها ، إلا أن تلك الهيئات تبقى فى نهاية الأمر هيئات احتكارية .

٦ — الطرق الوقائية

ورغم ما قد يتسم به الاحتكار من رسوخ القدم وقوة الجانب فانه عادة ما يتعرض لتهديد المنافسة التى قد تطيح بقواعده إلا إذا سارع باتخاذ الاجراءات التى تحميه . وهناك العديد من الطرق التى يلجأ إليها المحتكرون — عند الحاجة — لحماية مركزهم وإحدى هذه الطرق هى :

(أ) تخفيضات الولاء المؤجلة Deferred Loyalty Rebates

استخدمت هذه التخفيضات استخداما واسعا فى مؤتمرات الشحن Shiping Conferences (الاجتماعات التى تعقدها مجموعة معينة من أصحاب السفن للاتفاق على تعريفة شحن مشتركة) وكانت تأخذ صورة تخفيضات خاصة على رسوم الشحن بالنسبة للمؤسسة التى لا تشحن بضائعها — خلال فترة معينة — إلا على سفن أصحاب الاتفاق . ويمنح هذا التخفيض على شكل أثمان يسدد بعد مهلة معينة إذا ما ظلت المؤسسة على ولائها للاتفاق . أما استخدام تخفيضات الولاء فى صورة تخفيضات من ثمن البيع تمنح للمستهلكين الذين يتعهدون بشراء كل احتياجاتهم من مواد معينة من مجموعة خاصة من الصناع ، فقد شاع لسنوات طويلة بين المنتجين فى فروع معينة من صناعة الصلب كوسيلة لتدعيم اتحادات تثبيت السعر .

والهدف الأساسى من تلك التخفيضات هو إحكام ربط المستهلكين بعجلة المجموعة الاحتكارية وإضعاف مركز الخارجين عليها . ولقد ساد الزعم بأن لتلك التخفيضات مبررها الاقتصادى الذى يتمثل فى أن تثبيت حجم التجارة

يترتب عليه القيام بالعمليات الانتاجية بطريقة أكثر اقتصاداً أو تقديم كل الخدمات الممكنة .[1]

(ب) الوكالة الخاصة Exclusive Agency

تستخدم أحيانا طريقة الوكالة الخاصة بصورة أو بأخرى كوسيلة لحماية الاحتكار فقد يتفق المحتكرون على بيع منتجاتهم عن طريق وكيل واحد فى كل منطقة بشرط أن يتعهد هذا الوكيل بالامتناع عن تصريف منتجات المؤسسات المنافسة . ويضمن هذا للمحتكرين أن ذلك الوكيل لن يكون فى مركز يسمح له باظهار منتجات المؤسسات المنافسة على حساب منتجاتهم الخاصة .

وعادة ما يتسرب القلق إلى نفوس المحتكرين خوفا من أن المنافسة بين التجار والوسطاء قد ينجم عنها تحطيم الأسعار المتفق عليها كما أن الوسطاء قد يعمدون إلى كل وسيلة لتشجيع المنتجات المنافسة مما قد يطيح بالاحتكار من أساسه وهكذا يتضح مما سبق أن — الوكالة الخاصة تربط البائع بعجلة الاحتكار .

(ح) الموزعون المعتمدون Registered Distributers .

وتقوم المنظمة الاحتكارية — فى حالات أخرى — بتوزيع منتجاتها بنفسها وقد تلجأ بدلا من ذلك إلى الاتفاق على قصر تعاملها على موزعين معتمدين ومحدودين على أن يسبق هذا تمهيد ضرورى يتمثل فى موافقة المتعهد على مراعاة شروط البيع الأساسية التى يضعها الاحتكار .

ويهتم الكارتل فى هذه الحالة بأن يقتصر اعتماده على التجار الأصليين Genuine dealers لكى يقطع الطريق أمام حصول الوسطاء العاديين على السلع

---

(١) تدفع التخفيضات المؤجلة Deferred Rebates أحيانا بغير اشتراط الولاء العام لأعضاء الاتحاد بمعنى أنها لا تكون تخفيضات ولاء Loyalty Rebates .

بشروط متميزة ، ونجد مرة أخرى أن لتلك الترتيبات — إلى جانب مايقصد بها من حماية للاحتكار — مبررات اقتصادية أخرى تحبذ وجودها منها أن الوكالة الخاصة تمثل ضمانا بأن البائع تتوافر فيه الشروط الفنية التى تؤهله للاضطلاع بتصريف المنتجات والقيام بما يصاحب ذلك من خدمات .

ويبنى الدفاع عن الموزعين المعتمدين على أساس أن تلك الفكرة تعتبر إجراء تمهيديا وضروريا يهدف إلى جعل التجارة معقولة بمعنى تخفيض عدد الوسطاء والتقليل من تداخل مناطق العرض .

(د) حرب الأسعار Price War

تحتفظ معظم الاحتكارات بهذا السلاح فى جعبتها — وإن كانت لا تميل كثيراً إليه — كوسيلة لسحق المنافسين الجدد فقد يتم وضع أسعار (تقل كثيراً عن نفقات الإنتاج) يتفق على تثبيتها مؤقتاً كوسيلة للقضاء على المؤسسات المنافسة. ويعتبر الاحتكارى إن الخسائر الوقتية تكون جديرة بالاعتبار إلى ما ترتب عليها تدعيم مركزه الاحتكارى فى المستقبل تدعيما كبيرا . ويأمل المحتكرون فى أن تلك الطرق التى لا ترحم ستقف فى وجه كل دفعة من المنافسين الجدد لتوردهم نفس موارد التهلكة التى دفعت إليها بأسلافهم من قبل وينهض مثالا على ذلك ما وقع من القصص المؤسفة التى صاحبت صعود شركة Standard Oil Company الأمريكية إلى مكانتها الحالية . وفى بعض الأحيان كان المنافسون يبدأون من جانبهم بتنزيل الأسعار مما كان يستفز المحتكرين لمقابلة ذلك التنزيل بمثله .

وفى هذا البلد قامت بعض مؤسسات التبغ المستقلة فى الماضى بتهديد مركز تلك المؤسسات الداخلة فى شركة Imperial Tobacco Company وذلك إما بطريقة كوبونات الهدايا Gift — Coupons أو عن طريق التخفيض الفورى فى الثمن وقد كانت الشركة المذكورة مضطرة إلى مقابلة ذلك بمثله وبوسائل

مشابهة إلا أنها لم تبلغ تلك الدرجة التى تصبح عندها المؤسسات المستقلة مهددة بالخروج من السوق .

(هـ) المقاطعة Boycott .

وفى بعض الأحيان يستخدم المحتكرون سلاح المقاطعة ضد المؤسسات التى تحاول تحطيم أسعارهم المتفق عليها . فقد انتشرت محلات بيع التبغ بأسعار مخفضة — فى وقت من الأوقات — انتشارا كبيرا فى هذا البلد ولقد بذلت شركة Imperial Tobacco Company كل مافى وسعها من جهد لقطع موارد تلك المؤسسات . وفى تلك الحالة فإن التهديد لم يحدق مباشرة بأسعار البيع فى شركات التبغ إلا أن الصناع يكونون على علم بأنهم لو سمحوا التجار بتخفيض أسعار التجزئة بغرض المنافسة فإنها لن تكون إلا مهلة زمنية قصيرة ثم يقعون بعدها تحت ضغط يحتم عليهم تنزيل أسعارهم التى يبيعون بها لتجار التجزئة .

ولا يغطى هذا الملخص القصير كل الطرق التى يمكن للاحتكار أن يلجأ إليها لحماية نفسه إذ أن أى منظمة للمنتجين تملك من الوسائل المذكورة ما تتمكن به من خنق كل منافسة جديدة ومن هذه الوسائل :

(ا) قد يكون الكارتل المحلى طرفا فى اتفاق كارتل دولى وقد يتمكن بذلك من منع منافسيه الجدد من دخول الأسواق الأجنبية .

(ب) قد يكون الكارتل نفوذه لدى المصالح المالية الهامة التى تبدو مساعدتها للمشروع الجديد ضرورية للغاية .

(جـ) قد يلجأ الكارتل إلى طرق غير شريفة كأن يورد وصفا زائفا للسلعة المنتجة الجديدة التى يقترح صنعها ، وقد يبدأ حملة شائعات تقصد إلى التشكيك فى

سلامة العمليات التكنيكية الداخلة فيه كما أنه قد يلقى نوعاً من الشك حول مؤسسى المشروع .[1]

٧ — الاحتكار والكفاية الصناعية

آن لنا أن نعود الآن إلى مسألة كفاية الاحتكارات ولقد سيقت مختلف الأمثلة والأسباب التى تدعو للأعتقاد بأن الاحتكار يحمل فى طياته قدراً من سوء توزيع المصادر المنتجة . ولنا أن نتساءل الآن فى ضوء مناقشتنا : إلى أى مدى يمكن للممارسة العملية أن تؤكد لنا احتمالات عدم الكفاية ؟ .

ولا يتيسر لنا بالطبع أن نخلص إلى جواب شاف طالما أن الأمر يستند فى التحليل النهائى على الفحص الدقيق لحالات فردية ، وحتى إذا ما تيسر لنا ذلك فإننا نجد أن مفهوم الكفاية الصناعية ليس بالأمر الهين وأن الفحص الدقيق للحقائق لن يتقدم بنا كثيرا فى اتجاه هدفنا الذى ننشده ، إلا أننا يمكننا التوصل فى النهاية إلى بعض التعميمات العامة .

وينبغى علينا — بصدد هذا — أن نضع فى حسابنا دوما تلك الفروق الواضحة بين أشكال القطاع الأول وأشكال القطاع الثانى .

أما بالنسبة للقطاع الأول — وخاصة فى أكثر صوره تطوراً — فليس هناك من اختلاف فى الرأى حول ما يعترض طريق الكفاية من عراقيل ، ذلك أن الهدف الأساسى لهذا القطاع هو المحافظة على قيم رأس المال الموجودة

---

(١) يمكن الاطلاع على أحدث المعلومات عن ممارسة وتنظيمات الاحتكارات فى Reports of the Monopolies Commission وفى الاتفاقات المسجلة لدى محكمة Restrictive Paractices Court

انظر الباب العاشر من هذا الفصل .

مما قد يقلل من الحافز إلى الابتـكار الفنى .

وإذا ما كان الهدف الرئيسى هو العمل على استمرار الاتفاق فإنه يتم وضع الأسعار عموماً على أساس المستوى الذى يغطى نفقات أقل المؤسسات كفاية والتى يكون من المحتمل جداً أن تشتغل بحصة كبيرة من رأس المال المتقادم . ولا ريب فى أنه يتوافر لدى المؤسسات الأكثر كفاية الحوافز القوية للابقاء على نفقاتها المنخفضة طالما أن أسعارها تـكون مثبتة نوعاً ما .

إلا أن من النادر أن ينطبق هذا على مسألة تقديم المعدات الرأسمالية الجديدة إذ أن تلك المسألة لا ترتفع إلى مستوى القضية الاقتصادية إلا إذا كانت النفقة الـكاملة (بالنسبة لـكل وحدة من الناتج) أقل من النفقة الأولية للمعدات الموجودة ، إذ أن الأخيرة ستـكون منخفضة بالتأكيد ، ولـكن الأولى قد تـكون أكثر انخفاضاً لو تم تشغيلها بطاقتها الـكاملة . ومع ذلك فقد يكون من المحتمل ألا تسمح القيود التى يفرضها اتفاق الـكارتل — فيما يتعلق بالناتج — بتشغيل المشروع بطاقته الـكاملة وحتى إن لم يكن هناك قيد رسمى على الانتاج فإن الحافز الرئيسى إلى تخفيض نفقات الانتاج — الذى تخلقه المنافسة والذى يساعد المؤسسة على التوسع فى مبيعاتها عن طريق تنزيل الأسعار — لن يكون موجوداً ، ولذا فانه يجدر بالمؤسسة المتقدمة نسبياً ألا تسلك طريق التحسينات الفنية بل إن من الخير لها أن تبقى على حالها قانعة بما تحصل عليه من أرباح احتكارية من تشغيلها لرأس مالها الحالى . وعلى هذا الأساس فان المؤسسة — كما قلنا — قد تستمر فى زيادة أرباحها وذلك بمحافظتها على أعلى مستويات الـكفاية الممـكنة فى حدود رأسمالها الموجود وتنظيمها الحالى ، إلا أن هذا بدوره لن يكون أمراً مضموناً إذ أن الأرباح الاحتـكارية القريبة المنال قد تجنح بالمؤسسة إلى الـكسل كما أنها

قد تخشى — فى نفس الوقت — التقليل من نفقات الانتاج حتى لا يجبرها الرأى العام على إعادة النظر فى أسعار الكارتل [1] .

وفى معظم اتفاقات الكارتل فان أكثر المؤسسات كفاية تكون مضطرة إلى تعضيد جانب المؤسسات الأقل كفاية . ويبنى الناتج المقرر لكل مؤسسة عادة على أساس ما قدمته من إنتاج فى مرحلة سابقة .

وبالنسبة لحالة المؤسسة الأقل كفاية « المتدهورة » فان هذا المقرر قد يفوق قدرتها الحالية على تقديم الكمية المطلوبة .

إلا أنه لا يتسنى للمؤسسات الأكبر كفاية والتى تسير قدماً فى مراحل النمو أن تتوسع فى إنتاجها (علماً بأن حصة الناتج المقررة لها تكون منخفضة نسبياً) إلا بشراء حقوق حصص المؤسسات المتعثرة . فاذا ما رفضت أن تعمل ذلك وإذا ما تخطت الحد المسموح به من الانتاج أو الحصص التجارية فعليها أن تدفع تعويضات للمؤسسات التى لم يتسنى لها التوصل إلى تقديم كل حصتها من الانتاج وتنص معظم اتفاقات الكارتل على إجراء مراجعة لحصص الناتج المقررة لأطراف الاتفاق ، إلا أن تلك المراجعة تتسم بالبطء وتعرقلها معارضة المؤسسات الأقل كفاية .

وعندما تجرى إعادة النظر فى حصص الانتاج فانها غالباً ما تأخذ صورة

(١) ومع ذلك فقد تعيد اتفاقات الكارتل الثقة لصناعة كاسدة وبذلك تشجع الاستثمارات الجديدة التى ما كان يمكن الحصول عليها بغير هذا الطريق .
ويبدو أن هذا قد حدث إلى حد ما فى صناعة الصلب فى بريطانيا بعد تأسيس اتحاد الحديد والصلب Iron and Steel Federation سنة ١٩٢٤ . إلا أن بعض العوامل الأخرى كانت تقوم بدورها أيضا فى هذا الصدد ومن هذه العوامل فرض الرسوم الجمركية على واردات الصلب .

مراجعة للزيادة فى مقررات إنتاج المؤسسات النامية دون تخفيض لمقررات المؤسسات المتخلفة مما يبين أن الفائدة المرجوة بالنسبة للأخيرة لا تكون بتلك الضخامة التى تبدو بها .

وعلينا أن نضع فى حسابنا أيضاً أن اتفاقات الكارتل عادة ما تتضمن توسيع الناتج حتى أنه فى حالة وجود فائض الطاقة فان التشغيل بأقل من الطاقة وبواقع نفقات عالية يصبح شائعاً . ويقابل هذا فى بعض الحالات بتحويل الحصص و بالحافز الذى يتوافر لدى الموسسات ذات الكفاية لشراء المؤسسات التى تقل عنها فى الكفاية دفعة واحدة (هى وما تملكه من حقوق حصص الناتج) وذلك بغرض توسيع و تركيز الناتج . وبينما كان ذلك يجرى على نطاق واسع فى بعض الصناعات فانه لم يتطرق إلى الصناعات الأخرى إلا فى القليل النادر . وتنتهز المؤسسات الضعيفة فرصة الحماية التى يمنحها لها الكارتل — على شكل المبيعات المشتركة أو حصص الناتج — بأن تضع لنفسها أثماناً عالية جداً يتحتم على المؤسسات الأكثر منها كفاية أن تدفعها لها إذا ما أرادت أن تشتريها ، كما أنه يصعب الحصول على حقوق حصص الناتج لأن نفقة الحصول عليها تكون كبيرة بطريقة مبالغ فيها ولذا فقد اتخذت بعض التدابير التى تكفل تنظيم تحويل الحصص والزام المؤسسات بأسعار معقولة تتعامل على أساسها .

ولاريب فى أن أمثلة عدم الكفاية تلك وما يصحبها من تبديد للموارد الإنتاجية تعد إدانة قوية للكارتل الاحتكارى بشتى صوره .

ونستطيع أن نقول بصفة عامة بأن تلك العيوب تفوق بكثير أية وفورات يمكن أن يأتى بها الكارتل إلا أننا نكون مجافين للحقيقة والواقع إذا ما أنكرنا أن مثل هذه الوفورات تتحقق من حين إلى آخر . وكما رأينا فان

اتفاق الـكارتل يعتبر عادة شكلا من أشكال المدنة التى يلجأ إليها المنتجون فى غمار منافستهم القاتلة فى السعر ، تلك المنافسة التى تنشأ عن هبوط أو تقلب الطلب على سلعهم .

ولقد لاحظنا بالفعل ما ينتج عن هذه المنافسة من خسائر ، إلا أن اتفاقات الـكارتل تستطيع أن تـكسب إلى جانبها بعض التأييد إذا ما أثبتت أن الخسائر التى تترتب عليها تقل عن مثيلاتها فى ظل المنافسة .

وبهذا يعتبر الكارتل وسيلة لحفظ الأصول الرأسمالية — التى تتمتع بالقدرة على التشغيل والـكفاية — خلال فترات التدهور الوقتى للسوق والتى يمكن عودتها للانتاج فيما بعد .

ومن ناحية أخرى فانه إذا ماطال أمد الهبوط فى الطلب فان الـكارتل سيؤخر — بلا ريب — تعديلات مسايرة الوضع الجديد التى ينبغى أن تتخذ أن عاجلا أو آجلا .

ومع أن الصراع التنافسى لا يتسم — بالضرورة — بالعمل السريع أولا يتسم بالتمييز العقلى إلا أنه من المحتمل أن يفعل الـكثير لايجاد التعديلات السريعة والـكفاية طويلة الأجل فى الصناعة أكثر مما قد يقدمه الـكارتل فى هذا المجال[1] .

وعندما يأخذ اتفاق الكارتل شكل نقابة بيع متمتعة بكامل الصلاحيات فانه

---

(١) لا تـكون الخسائر الناجمة عن الصراع التنافسى ظاهرة فى حالة تدهور الصناعة وحدها ذلك أن حالة الفوضى التى كانت تتسم بها عملية نقل الركاب فى فترة العشرينيات من هذا القرن لتقدم المثال الواضح لما يمكن أن يحدث للصناعة المتوسعة إذا ما أفرطت فى النمو ولدينا من الأدلة ما يكفينا لأن نجزم بأن قانون حركة المرور على الطرق Road Traffic Act الذى ما زال مفعوله سارياً قد أدى بتلك الصناعة إلى وضع كارتل ترتب عليه الاقتصاد فى استخدام الموارد .

يكون من المحتمل أن تنخفض نفقات البيع بالنسبة لكل وحدة من وحدات الناتج كما تنعدم الحاجة إلى الإعلان التنافسى فى نطاق المجموعة ويتيسر للمؤسسات الداخلة فى الإتفاق أن تستغنى عن القوة البشرية التى كانت تستخدمها من قبل فى أقسام البيع . وبالتالى فطالما أن ناتج كل مؤسسة لن يباع على أساس المنافسة مع ناتج المؤسسات الأخرى فإن هناك وفورات أخرى يمكن تحقيقها من خلال العمل المتزايد من أجل تماثل المنتجات Standardization of Products ذلك التماثل الذى يهتم أساسا بالحد من الزخرف الخارجى العديم الفائدة والذى كانت كل مؤسسة تلجأ إليه لتجذب به الأنظار إلى منتجاتها . ومع ذلك فإن ما يمكن أن يتحقق من هذه الوفورات من الناحية العملية إنما يعتمد فى المقام الأول على استقرار الاتفاق الاحتكارى وما يتوافر له من فرص الاستمرار والبقاء . ولن تقدم أية مؤسسة على نقض اتفاق البيع أو التركيز على خطوط منفعتها الخاصة إلا عندما يتأكد لديها أن الصراع التنافسى بينها وبين المؤسسات الأخرى لن يتجدد فى وقت قريب . ونستطيع أن ندافع هنا عن بعض حالات الاتفاق الاحتكارى — التى تتكون على أساس الاتحاد الكامل — والتى أدرجناها تحت القطاع الثانى وذلك بطريقة أكثر وضوحا : —

١ — لأسباب سبق ذكرها فإن الصراع فى تلك الحالات يقل — فيما يتعلق بالمصالح المتضاربة عن مثيله — فى تلك الاتحادات الواهية التى تجمع بين المؤسسات المستقلة .

٢ — فى اتفاقات الكارتل عادة ماتكون المؤسسات ذات الكفاية على طرفى نقيض مع المؤسسات التى تقل عنها كفاية وخاصة عندما ترتفع الأسعار بحيث يترتب عليها ردود فعل واضحة على الطلب فى السوق فى حين أنه فى حالة

الاتفاقات الاحتكارية المبنية على أساس الاتحاد الكامل بين المؤسسات فإنها بتجميعها الكامل — إلى حدما — للمصادر يتيسر لها فرصة أكبر للنفقات المنخفضة عن طريق تكامل العمليات الإنتاجية وتركيز الناتج . وهناك بالطبع أكثر من حافز إلى الانتفاع بتلك الفرص طالما أن الاحتكار لا يكون مقيدا — فى محاولته الوصول بأرباحه إلى أقصاها — بأى قيد يشل حركته .

٣ — من المحتمل فى ظل اتفاقات الاحتكار الموحد أن يكون معدل الابتكار الفنى أكبر من مثيله فى حالة التنظيمات التى تأخذ شكل الكارتل ولكنه ربما يقل عنه فى حالة المنافسة الحرة والمفتوحة بين المؤسسات إذ أنه فى حالة المنافسة تسير المشروعات الناهضة — والجديدة منها — بخطوات قوية فى هذا السبيل لأنها تحاول دائما أن تخطف المزايا التنافسية من أمام منافسيها بينما لن ترغب تنظيمات الاحتكار الموحد أو لن تتورط فى العمل بدرجة متناهية السرعة لإحلال أصولها الرأسمالية . غير أنه يمكن القول — على الأقل — بأن العقبات الحقيقية التى تعوق التقدم الفنى فى حالة اتفاقات الكارتل لن تنطبق على حالة الاحتكار الموحد . ويبدو أن ذلك الاستنتاج تدعمه الحقائق إذ أنه كان يعاب على بعض المؤسسات المتمتعة بمركز احتكارى قوى إحجامها عن الأخذ بالتحسينات الفنية بينما كان البعض الآخر سجل إنجازات فنية حافل .

٤ — وفيما يختص بالمنظم فإن من الصعب أن نجزم بما يحتمل أن يحقق قدراً أكبر من الكفاية هل هو الاحتكار الموحد أو المنافسة الكاملة ؟ إذ أن الاحتكار الموحد يستطيع أن يقدم خيرة الرجال إلا أن التساؤل يظل باقيا عما إذا كان الأمر يقتصر على تلك الحفنة الصغيرة من الرجال القادرين على تنظيم المشروعات البالغة الضخامة . وفى تلك الحالة فإن العمل فى الإحتكار الموحد قد يصبح مربكا

بل إن التعقيدات المكتبية قد تخنق روح المبادأة وما يتبع ذلك من التباطؤ فى اتخاذ القرارات الحيوية .

٥ — أما فيما يختص بالاعتبارات الأخرى فإنه يتيسر لتنظيمات الاحتكار الموحد الانتفاع باقتصاديات النطاق ، فهى من ناحية الشراء أقوى من اتفاق الكارتل أو المؤسسة التنافسية بينما لا تباريهما من ناحية البيع إلا نقابات البيع الكاملة Complete Selling Syndicates كما يتيسر لتلك التنظيمات أيضاً أن تحصل على الموارد التمويلية الجديدة بطريقة أسهل وأرخص من تلك التى تلجأ إليها المؤسسات التنافسية أو الداخلة فى اتفاق الكارتل لحصول على مثل تلك الموارد وطالما أن منظمات الاحتكار الموحد تنفرد بإنتاج الجزء الأكبر من الناتج الكلى لسلعة من السلع فانه يتسنى لها أن تقدر الاتجاهات المستقبلة للسوق .

وللأسباب السابقة فانه يتيسر للاحتكار الموحد أن يكون لنفسه نظرة أبعد للأمور مما يمكنه من احتضان مشروعات التنمية الواسعة وطويلة الأجل عن ثقة ويقين كبيرين . ونستطيع أن نقول على وجه التقريب بأنه ليس هناك من داع لافتراض أن هذا الشكل من أشكال التنظيم الاحتكارى قد يعمل فى ظل الأحوال المناسبة بكفاية تقل عن مثيلتها فى المؤسسات التى تعمل فى ظل المنافسة الكاملة - ويدخل تحت قائمة الأحوال المناسبة تلك الأحوال التى يتيسر من خلالها قدر كبير من اقتصاديات النطاق .

وقد تكون الظروف الفنية فى بعض الصناعات من الضخامة بالقدر الذى يصبح واضحاً معه أن الصالح العام يحتم تخصيص حيز كبير من السوق لمؤسسة بمفردها وينطبق هذا بوجه خاص على بعض الصناعات مثل إمدادات الغاز والكهرباء والماء كما أن الدافع إلى الأخذ بهذا الوضع الاحتكارى فى

صناعات أخرى يكون قويا أيضاً، ولكن أهم مايواجه مثل تلك الإحتكارات من صعوبات هو كيفية إنتفاعها بميزات النفقات المنخفضة الناجمة عن الوضع الاحتكارى حيث تبدو هذه الميزات كبيرة ومغرية فى الوقت الذى تقوم فيه السلطات المسئولة من ناحيتها باتخاذ الإجراءات المضادة التى من شأنها حماية الجمهور من الاستغلال . وسنعاود النظر فى هذا الأمر فى الباب العاشر من هذا الفصل .

أما بالنسبة لما يقال من حجج قوية عن كفاية الاحتكار الموحد فى ظروف معينة ، فإن النظرة الواعية إلى النتائج الفعلية التى يتوصل إليها الإحتكار الموحد فى الواقع العملى . توضح لنا على الفور أن تلك الحجج تفتقر إلى كثير من التدعيم ويمكن لنا تفسير ذلك بطرق مختلفة منها :

١ — إن كثيراً من التكتلات الاحتكارية قامت فى وقت لم تكن الظروف فيه مواتية بوجه خاص للكفاية المتزايدة ، ولكنها قامت أساساً وهى تضع نصب عينيها استغلال قوة الإحتكار من خلال الأسعار المرتفعة ، كما أنها لم تنتفع حتى بفرص الكفاية التى كانت تسنح لها . وعادة ما تكون مثل تلك الإحتكارات مدعمة برأس مال ضخم وغالباً ماتأخذ صورة الشركات القابضة Holding Companies فتتسبب فى خنق فرص الانتفاع بالمصادر المهمة التى من شأنها ضغط النفقات .

٢ — قد تكون بعض التكتلات الأخرى عالية الكفاية وغير مستغلة المستهلكين ومع ذلك فإنها لا تحقق إلا نتائج متواضعة للغاية ، وربما يكون مرجع ذلك إلى أن مجالس إدارات الشركات الداخلة فى تلك التكتلات لا تولى عناية كبيرة لمسألة حصص الأرباح التى توزع على أصحاب الأسهم العادية . وربما كانت المرتبات الخاصة بأعضاء مجالس الإدارات من الضخامة بحيث تشكل عبئاً مالياً . وقد يكون السر أيضا فيما تحرزه هذه التكتلات هو إسراف مجالس إدارات الشركات الداخلة فيها فى دفع الأجور العالية للعمال

وتقديم الخدمات والرعاية لهم رغبة فى الاحتفاظ بكراسيهم وحفظاً لجاههم ونفوذهم.
كما أن هؤلاء الأعضاء فى مجالس الإدارات يدركون أيضاً ما يمكن أن يحدث من انعكاسات لو أنهم أعلنوا عن حصص أرباح عالية للأسهم .

وفى مجال الصناعات التى تبرز فيها المؤسسة المتسلطة بمعنى وجود تنظيم شبيه بالإحتكار الموحد ، فإن البحوث تبين لنا أن مثل هذه المؤسسات تمهد لظهور مستوى عال من الكفاية الفنية .

ولا ريب فى أن المنافسة لا تجد لها متنفسا فى مثل تلك الظروف ، إلا أنه عند ما تصبح إقتصاديات النطاق مؤكدة فإنه يكون من غير المحتمل الاستمرار فى المنافسة بعيدة المدى ، كما أنه يكون قد تم القضاء على بعض ما يصحب تلك المنافسة من مظاهر الإسراف فى استخدام الموارد .

ويبدو التعميم متعذراً فى هذا الصدد ، كما أن الخبراء هذا المجال لا يتوافر لديهم الاستعداد الكافى لإصدار حكمهم بإدانة أى من الاحتكار الموحد أو اتفاق الكارتل بإدانة قاطعة .

٨ — الاحتكار والتخطيط

لقد كتب الكثير عن فائدة التنظيمات الاحتكارية كأدوات للتخطيط الرأسمالى وكعناصر إستقرار للنظام الذى يقوم على المشروع الخاص .
وبالنسبة للمشروع الخاص Private enterprise فليس هناك من دليل كاف على وجود التخطيط الواعى أكثر من هذا الذى نراه على مستوى المشروعات الخاصة التى تحظى بإدارة طيبة .

وتقوم الاحتكارات — شأنها فى ذلك شأن تنظيمات أخرى — برسم برامجها للإنتاج والتنمية ، كما أنها تخطط لحملات المبيعات وغيرها . ومع أنها تسلم جدلا

بالحالة السائدة فى السوق ، إلا أنها لا تلقى بالا البتة إلى الانعكاسات والآثار المريضة التى تترتب على تصرفاتها والتى يكون لها أثرها على الاقتصاد ككل .

ويلزم أن تكون التكتلات الإحتكارية وحدات نطاق كبير Large Scale كما ينبغى أن يتم اتخاذ القرارات الخاصة بالعمل على أعلى المستويات كما يكون عليه الحال فيما لو كانت هناك سلطة خاصة عليا لهـذا الغرض . كما يتعين — فى نفس الوقت — تبسيط وتنسيق تلك القرارات بحيث تكون متمشية والخطة الشاملة للاحتكار .

وفى هذا المجال وحده ، وبهذا المفهوم ، يمكن القول بجدوى الإحتكارات كأدوات للتخطيط .

ويبدو هنا أن المقصود بالتخطيط هو ألا تكون الأسعار وكميات الناتج مرهونة بالحالة السائدة فى السوق بقدر ما ينبغى أن تكون مرهونة بقدرة التنظيمات الاحتكارية على التحكم الواعى فيها ، ورسم سياستها رسماً سليما على أساس من تثمين النفقات والدراية بالحالة التى تسود السوق .

وإذا كان من الضرورى أن نجزم بشىء فى هذا الصدد ، فإن ما يمكن لنا قوله يبدو قليلا ، ذلك لأن الإنتاج الذى يقوم على التخطيط (التخطيط بمعنى التحكم فى الناتج وفرض الرقابة عليه) غالبا ما يرسم ويبنى على أساس من الأفكار المبهمة والغامضة عن احتمالات مستقبل الطلب على السلعة فى السوق .

وطالما أن من المحتم أن تتقرر مقدما الحصص المحددة للناتج فإن ذلك يترتب عليه فى الغالب ظهور حالات النقص الخطيرة فى السلع المطروحة فى السوق أو حالات الفائض المرهقة .

ولقد اتجهت بعض اتفاقات الكارتل إلى اتخاذ ترتيبات التحكم فى الناتج بحيث تكون مرنة ومطاطة إلى حد ما ، وبحيث يتيسر لها التنويع فى تلك الحصص

وإجراء التعديلات عليها بزيادتها أو إنقاصها باستجابتها السريعة لأية بادرة فى أحوال السوق ، هذا بينما العمل يسير فى طريقه المرسوم له، إلا إن هذا بدوره لن يكون علامة على قدرة التنبؤ بقدر ما هو دليل على نقص تلك القدرة .

وفيما يتعلق بالأسعار فإنها توضع بطريقة جامدة أساسها مراجعة تكاليف إنتاج مختلف الأشكال السلع . وذلك لأنه فى مجال السعر فإن الكارتل غالباً ما يراعى سعر السوق الحاضر وتصنيفات السلع ، هذا علاوة على ما يراعيه من إضافات على السعر يقصد بها ترضية المؤسسات الداخلة فيه .

٩ — الاحتكار والاستقرار الاقتصادى

يواجهنا السؤال الآن عما إذا كانت الاحتكارات تساعد على إستقرار مستوى النشاط الاقتصادى أم أنها لا تقدم مثل هذا العون ؟ ويبدو هذا السؤال من الصعوبة بحيث يتعذر علينا أن نجد له جوابا . فإذا ما كان الاحتكار كبيرا بما يكفى لتغطية مجال الصناعة التى يتواجد فيها وبحيث يؤثر فى مستوى الطلب على المنتجات فإننا نجد أن قدرا كبيرا من عناصر الاستقرار قد يعلن عن وجوده وبذا يتيسر للاحتكار — فى نطاق الحدود المرسومة — أن يملى كلمته على تيار الحياة الاقتصادية ، وأن يحدد له مساره بدلا من أن يذعن له فى خوف ووجل ليجرفه معه أينما سار .

ويمكن القول بأنه يتيسر للاحتكار فى فترات الكساد الاحتفاظ بدرجة متعادلة من الناتج واختزان أى فائض غير مباع وذلك عن معرفة تحدوها بعض الثقة بأنه قد يكون قادراً — من خلال تثبيت مستويات التشغيل والدخول — على بيع الناتج دون تخفيض فى أسعاره .

وقد يترتب على استقرار مستوى التشغيل وكمية الناتج والأسعار فى قطاع

كثير من الاقتصاد أن يقل ذلك الميل إلى التوقف الدورى الذى ينتاب بعض القطاعات الأخرى إلا أن من النادر أن ترضى الاحتكارات لنفسها بمثل هذا الوضع حتى لو وافقت بعضها على تنسيق سياساتها كسى تقاوم به التقلبات الدورية . ومن الطبيعى أن ما يعمد إليه التنظيم الاحتكارى من محاولات لتثبيت مستوى الأسعار خلال فترات الهبوط فى الطلب يترتب عليه هبوط كبير فى تسويق الناتج . وإذا ما استقرت كية الناتج فان الأسعار تأخذ فى التذبذب . وفى صناعة الفحم كان هناك قبل الأخذ بتدابير الرقابة على السعر والناتج ميل واضح نحو تثبيت الناتج من أول إلى آخر كل فترة دورية وبعد الأخذ بترتيبات التسويق المنظم مالت الأسعار للثبات طوال كل فترة فى حين تأرجحت بعنف كية الناتج .

ويرغب المحتكرون — لأسباب واضحة — فى تثبيت معدل الإنتاج ويبدو أنه لو أصبح معلوماً أن المحتكرين يتجهون إلى تثبيت الأسعار (على مستوى واحد تقريباً) سواء فى فترات الرواج أو فى أوقات الكساد فانه يمكن ضمان معدل ثابت للطلب طالما أنه ينبغى على أية حال تقديم الطلبات إلى هؤلاء المحتكرين وطالما أنه ليس هناك فائدة تجنى من وراء التعجيل بتقديم الطلبات فى وقت دون غيره ، ولكن من الواضح أن الأمر لن يكون كذلك لأن تجميع الطلبات يبدو من مهام المستوى العام للنشاط أكثر منه مهمة السعر الذى تعرض به السلعة .

وفى أوقات الكساد وفى غياب الرقابة التى تفرضها المنظمات الاحتكارية يجرى تخفيض الأسعار تخفيضاً كبيراً ولو أن هذا التخفيض لا يكون له أثر كبير على الطلب الإجمالى .

ويتعذر علينا فى الواقع التيقن مما إذا كان بمقدور التنظيمات الإحتكارية مقابلة

التيار السائد فى السوق عن طريق الإحتفاظ بمعدل ثابت لكل من الأسعار والناتج فى فترات الكساد والرواج على حد سواء ، ذلك أنه فى فترة الرواج تظهر حالات نقص المعروض ويتعذر على التنظيم الاحتكارى منع أعضائه من الاستفادة بذلك الوضع . وبالفعل فإن الأسعار الفعلية تأخذ فى الإرتفاع وإن كانت لا تبلغ فى ارتفاعها ذلك الحد الذى يمكن أن تصل إليه فى ظروف المنافسة الحرة ، هذا على الرغم من أن الأسعار المتفق عليها عند تكوين الكارتل قد تبقى على ثباتها الإسمى طالما توافرت لتنظيماته القدرة على إخراج ما فى جعبتها من فائض الطاقة لسد حالات النقص فى المعروض من السلع المنتجة بسرعة وبواقع تكلفة زهيدة تقل كثيراً عما لو كان الأمر يستدعى خلق طاقات جديدة .

وإذا ما أمكن المحافظة على ثبات الأسعار فى فترة الكساد ، فإنه على الرغم من أن الطلب على السلعة المنتجة ككل قد لا يتأثر بالأسعار المنخفضة إلا أنه يتم توقيع الجزاءات المالية على المؤسسات المنشقة طالما أن قدراً كبيراً من النفع قد يعود عليها إذا ما عرضت ناتجها بأسعار تقل عن أسعار الكارتل ومع ذلك فإنه تأتى المرحلة التى يكون الكارتل فيها مضطراً إن عاجلا أو آجلا إلى تنزيل أسعاره ولقد سبق أن ظهر ذلك بوضوح فى تلك المحاولة التى قامت بها أقسام معينة فى صناعة الصلب والتى كانت تهدف بها إلى المحافظة على ثبات الأسعار أثناء انقطاع الطلب على الصلب فى عامى ١٩٣٧ و ١٩٣٨ .

وقد يكون من المتوقع أحياناً أن تحدث الاحتكارات تأثيرها المضر بالحياة الاقتصادية وذلك عندما تعمد إلى خفض الدخول من الأجور وزيادة الدخول من الأرباح .

وطالما كان هناك ميل لإدخار أكبر جزء من الأرباح فإن هذا بدوره يؤدى إلى انخفاض الميل للاستهلاك ، إلا أن هذا لن يسفر إلا عن نشاط

اقتصادى يتأرجح حول مستوى منخفض بدلا من أن تنتج عنه زيادة مدى الدورات الاقتصادية .

وفى نفس الوقت فإن ما يتوقع أن ينتج عن الإحتكارات من سوء توزيع الدخول قد يصبح أقل بكثير مما هو مفروض أن يكون عليه طالما كان العمل الإحتكارى المنظم قادراً على جنى ثمار الأرباح الاحتكارية .

وعلى كل فمن المتوقع أن يكون للزيادة فى مجال التنظيم الإحتكارى تأثيرها الذى يدعم الإستقرار الإقتصادى . إلا أن من غير المحتمل أن يكون لهذا التأثير وزنه ما دام الإحتكار هو الإستثناء وليس القاعدة .

ومن المعروف أن الأسعار فى الصناعات المحتكرة تكون أكثر استقراراً منها فى الصناعات الغير محتكرة[1] كما أن ثبات بعض الأسعار خلال فترة الكساد فى كل دورة تجارية سيؤدى إلى انخفاض مدى التقلب[2] .

غير أنه قد يكون من الأفضل تحقيق هذا النوع من الاستقرار عن طريق التدخل الحكومى الذى يوجه بطريقة علنية وصولا إلى هذا الهدف . هذا فى حين أن ماقد يترتب على الاحتكارات من استقرار إنما يكون مجرد حادث عرضى وجانبى . وفى النهاية فانه يتسنى للتدخل الحكومى أن تكون له صفة الشمول حيث أنه يغطى الاقتصاد ككل وليس مجرد أجزاء مختارة منه .

١٠ — الرقابة على الاحتكار

يمكن القول بأن الدعوى التى تنهض ضد الاحتكار تعد اقتصادية فى جزء منها فحسب ، وهناك على سبيل المثال شعور قوى بأن ينبغى إدانة بعض صور

---

(١) انظر كتاب « Hicks القيمة ورأس المال Value amd Cnpital » طبعة أكسفورد عام ١٩٣٩ ص ٢٦٦ .

(٢) انظر Pribram فى العمل المذكور ص ٨٣ .

الاحتكار والقضاء عليها من حيث أنها تنكر على المرء حقه فى الدخول إلى الصناعة أو لأنها تتسبب عن طريق المقاطعة الجماعية فى حرمان ضحيتها — دون وجه حق — من مورد رزقه . إلا أنه لا ينبغى لنا أن نذهب بعيداً فى هذا السبيل طالما أن الاعتبارات الأخلاقية والاقتصادية تختلط من الناحية العملية وتتشابك وهى لا تسير مع بعضها دوما فى نفس الطريق ذلك أن ترتيبات البيع المانع Exclusive dealing تنكر على بعض التجار حقهم فى الاتجار بالسلع غير أنه يمكن التذرع بأسباب اقتصادية للدفاع عن هذا الوضع بينما يمكن الدفاع عن محاولة الصانع المحافظة على أسعار التجزئة على أساس أن له حقاً طبيعياً فى التحكم فى تلك الشروط التى يطرح بها منتجاته للمستهلك الأخير Ultimate Consumer .

أما الجزء الأكبر من الدعوى ضد الاحتكار فإنه يتمثل كما سبق لنا أن رأينا فى القول بأن للاحتكار تأثيرات سيئة على توزيع الدخل وأنه يشجع على سوء توزيع للموارد الاقتصادية وإساءة استخدامها وهذا الجزء الأخير هو الذى يحظى بكل اهتمامنا هنا طالما أنه يتيسر — إلى حد ما وباتباع الخطط المالية السليمة — تصحيح ماينجم عن سوء التوزيع من أوضاع خاطئة .

ولدينا من الأسباب ما يدعونا إلى الاعتقاد بأن اتفاقات الكارتل هى أكثر صور الاحتكار إسرافاً فى بعثرة الموارد الإقتصادية لدرجة أنه يتحتم علينا أن نسعى لإيجاد خطط الرقابة التى توجه أساسا لهذا الغرض . وينبغى ألا يفوتنا أن ننوه هنا — وقبل أن نعرض لتدابير الرقابة المباشرة على الاحتكار — بالدور الذى تلعبه البيئة الاقتصادية والاجتماعية العامة فى الرقابة على الاحتكار .

مثال : — يكون للعوامل التالية تأثيرها الفعال على المحتكرين بحيث تلزمهم بأن يكونوا أكثر اعتدالا :

١ — المنافسة القائمة بينهم .

٢ — الخوف من التورط فى منافسة جديدة مع المنتجات المماثلة أو البدائل القريبة .

٣ — الخوف من مزاحمة الداخلين الجدد إلى الصناعة .

٤ — يترتب على تقييد الناتج — على أساس تكاليف الوحدة — توقف المحتكر عن العمل محافظة على مصالحه الخاصة .

أضف إلى ذلك أن الاحتجاج العام للجمهور — وهو أكثر ما يخشاه المحتكر — ضد الاستغلال الجماعى وما قد يترتب عليه من المطالبة بالاستقصاءات والتأميمات إلى آخر مثل تلك الإجراءات قد يمنعه من الوصول بأرباحه إلى أقصاها فى المدى القصير .

وقد تكون الرقابة التى يفرضها القانون على الاحتكار مباشرة وسريعة ذلك أنه قبل أن تقوم الحكومة بتأميم صناعات الغاز والكهرباء كانت قوى الاحتكار — الممنوحة لهذه المشروعات بموجب المراسيم البرلمانية — تحاط فى حرص شديد بكل صور الرقابة على السعر والربح وتقدم قوانين التأميم[1] العديد من صور الرقابة وذلك مثل : —

(ا) محاكم مخالفات السعر . (ب) مجالس المستهلكين .

(حـ) سلطات التوجيه الواسعة التى تخول لأحد وزراء التاج .

ولقد اتخذ التشريع العام المضاد للاحتكارات صوراً متعددة فى أوقات مختلفة وأقطار متفرقة ولا يتيسر لنا فى هذا المقام إلا أن نعرض للاتجاه العام لسير الاجراءات القانونية البريطانية وما صادفها من تجارب .

ولقد حفل سجل القوانين فى بريطانيا العظمى منذ القرن السابع عشر بالقوانين المضادة للاحتكارات وإن ظلت لأسباب متعددة معدومة الفاعلية .

---

(١) انظر الفصل الخامس .

وقد كان من الممكن أيضاً توجيه تهمة التآمر إلى المحتكرين وتوقيع العقوبات عليهم ، إلا أن قوة تلك القوانين أخذت فى التقلص ابتداء من القرن التاسع عشر وذلك بناء على القاعدة القائلة بأنه طالما كانت تصرفات المحتكرين شرعية فى حد ذاتها وطالما أنهم كانوا يتصرفون عن حسن قصد بغرض تدعيم مصالح مشروعاتهم أو حمايتها فان القانون لا يستطيع أن يلصق بهم تهمة التآمر . ومن الاحتياطات ضد الاحتكار أيضا تلك النظرية العرفية العامة التى تقول ببطلان كل مايقيد التجارة من ارتباطات، إلا أنه عندما كان القرن التاسع عشر يقترب من نهايته فقدت هذه النظرية أيضاً الكثير من فاعليتها إذ أن المحاكم وضعت كثيرا من التاكيدات بالنسبة لحرية التعاقد ،فى حين أنها لم تفعل نفس الشىء فيما يتعلق بحرية التجارة .

ولقد قضت المحاكم بأنه إذا ما كان الاتفاق الاحتكارى منصفا للاطراف الموقعة عليه .فانه يقع على الجماعة التى تعارض مثل هذا الاتفاق عبء إثبات أنه يتعارض والمصلحة العامة وإن كان من الواضح أنه يصعب إقامة مثل هذا الادعاء ، وبينما كان الوقت يمر أخذت اتفاقات الكارتل تقوى وتتدعم وذلك بفضل ما توافر لدى المحاكم من استعداد لإجبار الأطراف الموقعة لمثل هذه الاتفاقات على الالتزام بها وذلك عن طريق الإنذارات والتعويضات ولا شك فى أن الكساد الاقتصادى العام وما أعقبه بين الحربين الأولى والثانية من اتجاه جماعى لتكوين اتحادات الكارتل هو الذى ساعد على تفسير القانون بتلك الطريقة التى تتسم بمحاباه الاتفاقات من هذا النوع وفى الوقت الذى كانت الدولة تشجع فيه وبطريقة ظاهرة قيام اتحادات الكارتل عن طريق القوانين والوسائل الأخرى [١] فقد كان من الصعب أن نتوقع سير

(١) على سبيل المثال فى الزراعة وصناعات الفحم والقطن والصلب .

المحاكم فى الطريق المضاد برفضها لتدعيم وتنفيذ اتفاقات الكارتل كعقود مقيدة للتجارة .

وبعد الحرب العالمية الثانية بدأت كرة جديدة فى الهجوم على الاحتكارات وخاصة بعدما أصبح التركيز على الطاقة الإنتاجية المتزايدة كبيراً للغاية طالما كان الهدف هو الخروج فى سلام من تلك المصاعب الاقتصادية التى خلقتها الحرب .

وقد دوت الصيحة الأولى ضد الاحتكارات فى الكتاب الأبيض عن سياسة التشغيل الذى صدر سنة ١٩٤٤ White paper on Employment Policy وبعد سلسلة من الاستقصاءات التى غطت صناعات معينة مثل (الأسمنت — صمامات الراديو — ماكينات النسيج — مواد البناء) صدر قانون الاحتكارات والإجراءات المقيدة لها لسنة ١٩٤٨ Monopolies and Restrictive Practices Act 1948 الذى أنشأ لجنة الاحتكارات Monopolies Commission .

ولما كان التفكير متجها إلى تعميم شروط معينة فقد كان فى مقدور مجلس التجارة Board of Trade أن يكلف اللجنة بالنظر فيما إذا كان الاحتكار متمشياً مع الشروط المطلوبة ، وعما إذا كان الموقف الناشىء عنه يتعارض والمصلحة العامة .

وكانت هذه الشروط المعينة تتمثل فى أن ينفرد بتقديم $\frac{1}{3}$ المعروض لفئة من السلع بالمملكة المتحدة شخص واحد[1] أو مجموعة من الأشخاص التى تعمل بطريقة يقصد بها الحد من المنافسة[2] .

---

(١) بمعنى أن تكون مؤسسة أو مؤسسات وشركاتها الفرعية .

(٢) قد لا يغطى هذا اتفاقات الكارتل فحسب بل وقد يتعداها إلى غيرها من الاتجاهات التى تقل عنها تماسكا .

ولقد منحت اللجنة صلاحية اقتراح الإجراء الذى يمكن اتخاذه للحفاظ على المصلحة العامة كما أن القانون MRP قد نص على الرجوع إلى اللجنة MC لإعداد تقرير عن التأثير العام الواقع على المصلحة العامة من جراء مزاولة فئة معينة للعمليات الاحتكارية . وبعد أن تقدم اللجنة تقريرها يكون للحكومة أن تصدر أمراً يقضى ببطلان تلك الترتيبات والاتفاقات والعمليات الصادر بخصوصها التقرير وعدم شرعيتها . وإذا ما قبلت الحكومة — مع ذلك ما يتعهد به المحتكر صاحب الشأن من تأكيدات فيما يتعلق بالتعديلات التى يجريها على عملياته فإنها قد تطلب من اللجنة مستقبلا أن تقوم باستقصاء عما إذا كان ذلك المحتكر قد نفذ ما قد تعهد به من تعديلات .

ولقد اقتصر القانون فى تعريفه للمصلحة العامة على مجرد الخطوط العريضة مثل الاستخدام الكافى والكامل للمصادر وتشجيع المشروعات الجديدة والابتكار وتقديم الأصناف الجيدة من السلع .

أما كيفية القياس بهذه المعايير وطرق تطبيقها فقد ترك القانون أمر ذلك اللجنة لتقرره بنفسها، ولقد كان كل هذا يمثل إلى حد بعيد اتجاهاً تجريبياً واختبارياً ذلك أن الغرض الرئيسى فيما يبدو لم يكن الرقابة على الاحتكار بقدر ما هو التوصل إلى اكتشاف أين يوجد الاحتكار ؟ وما هى الصور التى يتخذها ؟ وما يحدثه من تأثير ؟ .

كما قدم القانون بعض الشواهد عن الصعوبات التى تواجه المعالجة القانونية لموضوع الاحتكارات إذ أن الوضع الاحتكارى ينشأ — تبعاً لما يقضى به قانون ١٩٤٨ — عندما تنفرد مؤسسة واحدة أو اتحاد كارتل[1] فى التحكم فى

(١) ليس معنى هذا الادعاء بأن ذلك الوضع سيء .

ثلث المعروض من إحدى فئات السلع فإذا ما تحكمت فى — الثلثين الباقيين ستون مؤسسة أخرى فإنه قد يبدو للناظر أن الوضع الاحتكارى يكون — فى تلك الحالة — أقل حدة مما لو تحكمت أربع مؤسسات مثلا فى العرض الكلى للسلعة بواقع الربع لكل واحدة .

أضف إلى ذلك أن مسألة تحديد ما يمكن أن يمثل فئة من فئات السلع قد تركت هى الأخرى سؤالا مطروحاً للبحث ، فإذا ما تم تعريف السلعة بدرجة كافية من الدقة والتحديد فإنه يمكن القول بوجود الوضع الاحتكارى فى أى مكان . ومن الواضح الجلى أن جزءاً لا يستهان به من عملية التعريف هذه كان متروكا للحصافة الإدارية لمجلس التجارة . وقد بدا واضحاً أن المجلس كانت تستهويه فى اختياره للحالات المراد بحثها رغبته فى أن يغطى باستقصاءاته قطاعا عرضياً كبيرا من الصناعة البريطانية يظهر من خلالها التنوع الكبير لصور الممارسة الاحتكارية ، إلا أن حجم وأهمية كل صناعة ومدى ما تثيره الممارسة الاحتكارية من شكوى كان له دخله أيضاً فى اختيار تلك الحالات .

ومن الصعب علينا أن نوجز فى ذلك الحيز الصغير لكل ما مرت به اللجنة من تجارب [1] فقد اختصت معظم استشهاداتها بعرض السلع (مع تغليب المواد الأولية والسلع الرئيسية على السلع الاستهلاكية) [2] كما اهتمت باتحادات الكارتل أكثر من اهتمامها بالاحتكار الاتحادى Unitary Monopoly [3]

---

(١) انظر كتاب جينولت وجاكسون Control of Monopoly in Britain طبعة لونجمانس سنة ١٩٦٠ .

(٢) اختص أحد الاستقصاءات بالبحث فى تشغيل السلع (مثل نقش الأقمشة القطنية) .

(٣) كانت صناعة الكبريت هى الحالة الوحيدة المهمة التى تدخل فى نطاق الاحتكار الاتحادى .

ولقد تم بحث حشد كبير ومتنوع من صور الممارسة الاحتكارية تبدأ من :

(ا) التخفيضات التمييزية Discriminatory Rebates تخفيضات الولاء والتخفيضات المؤجلة) .

(ب) المقاطعة الجماعية Collective Boycott .

(ح) ترتيبات البيع المانع Exclusive dealing .

(ى) شركات المنافسة القاتلة Fighting brands or Companies .

لتصل إلى :

(ا) الأسعار المشتركة Common Prices .

(ب) شروط البيع المشتركة Common selling Conditions .

(ح) حصص الناتج والمبيعات Output and sales Quotas .

(ى) التمسك الجماعي بثبات أسعار التجزئة

Collective re-sale prices maintainance.

ويمكن القول بأن الأربعة الأولى كان يقصد بها حماية الوضع الاحتكاري وذلك بعرقلتها لسير المنافسة ، أما الأربعة الأخيرة فقد جاءت لتفيد من الوضع الاحتكاري وتستغله . إلا أنه يصعب علينا في الغالب أن نضع أيدينا على تلك الفروق في إطار الحياة الواقعية .

و لقد اكتشفت اللجنة أن بعض صور المنافسة الاحتكارية لاتوجد إلا في النادر القليل وذلك مثل :

١ — العطاءات المتفق عليها Concerted Tendering :

لم تبحث اللجنة إلا حالة واحدة و كانت تخص London building Trade .

وقد انتهى البحث بإدانتها على أساس عدم وجود السعر الذي يعد معقولا

بالنسبة لـكل المؤسسات وذلك طالما أن مؤسسات معينة تعهد فى نفسها القدرة فى أى وقت من الأوقات على إنجاز العمل بواقع أسعار تقل كثيراً عما تقدمه المؤسسات الأخرى .

٢ — شركات المنافسة القاتلة (Cut-throat) Fighting Companies :

لم تتوافر الأدلة القوية على أن هذا النوع من الشركات يستخدم كأداة لسحق المنافسة المستقلة أما بخصوص رفض بعض الشركات بيع الآلات لمنافسيها فإن اللجنة لم تـكتشف إلا حالة واحدة (فى صناعة الـكبريت) .

٣ — الاتفاق على عدم إنتاج أشياء معينة .

لم تـكتشف اللجنة الاتفاقات من هذا النوع إلا فى حالات قليلة ومن أهمها صناعة نقش الأقمشة القطنية حيث كانت تتلخص من الزائد من معداتها دفعة واحدة ليعاد بيعها مرة أخرى فى ظل اتفاق يحرم إعادة استخدامها فى نفس الصناعة ثانية ، ولقد أوصت اللجنة بأن يوقف العمل بهذا الاتفاق .

أما الأوضاع التى وجدتها اللجنة أكثر شيوعا فهى :

١ — التعامل المانع Exclusive Dealing .

٢ — المقاطعة الجماعية Collective Boycott .

٣ — التخفيضات التمييزية Discriminatory Rebates .

ولقد أدانت اللجنة جميع تلك الأوضاع بلا استثناء على أساس أخلاقى من ناحية وبسبب مالها من أثر فى تقييد دخول المؤسسات الجديدة إلى الصناعة من ناحية أخرى[1] .

---

(١) أضفى قدر كبير من الأهمية على حرية الدخول إلى الصناعة باعتبارها تذكرة المرور إلى الـكفاية وإن كانت النظرية — رغم ذلك — تقول بحاجة ذلك الافتراض إلى التقييم الدقيق .

٤ — نظام الحصص Quotas Scheme .

اكتشفت اللجنة شيوع هذا النظام نوعا ما[1] ولقد انتقدته بشده من حيث أنه عامل معوق لتقدم المؤسسات ذات النفقات المنخفضة .

٥ — الأسعار المشتركة Common Prices .

كانت الأسعار المشتركة هي أقوى الأوضاع المقيدة للمنافسة وأكثرها شيوعا . ولقد جرى العرف على إدانتها من حيث أنها تعرقل تقدم مؤسسات النفقات المنخفضة كما أنها تبقى على ارتفاع الأسعار بأكثر مما يمكن أن تكون عليه فى ظروف المنافسة الحرة وذلك بسماحها للمؤسسات الحدية بالحصول على ربح حدى لا يتوافر لها فى ظروف المنافسة الحرة التى قد تجبرها إجباراً على الخروج من الصناعة . ولكن اللجنة كانت أقل ما تكون استعداداً لإدانة الأسعار المشتركة[2] إذا ما توافرت هذه الشروط :

١ — عندما يبدوان الأسعار لا تسمح للمؤسسات إلا بحد ربح معقول .

٢ — عندما يبدو أن المنافسة لا تخضع لأية ظروف .

٣ — إذا ما كانت المنافسة الخارجية قوية (من الواردات أوالمؤسسات خارج الاتحاد مثلا) .

٤ — عندما يكون الباعة كباراً ومنظمين تنظيما سليما .

ولا يتسنى لنا أن نبنى كثيراً من التعميمات على أساس العشرين تقريراً التى

---

(١) ولنذكر على سبيل المثال صناعات الكبريت واللمبات الكهربية ونقش الأقمشة القطنية والكابلات الكهربية .

(٢) تمت الموافقة على الأسعار المشتركة فى حالات صناعات الأنسولين واللمبات والكابلات الكهربية وإن كانت قد لازمتها إلى حد ما بعض الشروط المقيدة .

قدمتها اللجنة فيما يتعلق بعرض السلع المختلفة إذ أن تلك التقارير لاتغطى إلا مجرد قطاع صغير من الصناعة التحويلية . كما أن الطرق التى استخدمتها اللجنة فى تقييم الأوضاع الاحتكارية ربما كانت أعظم أهمية من الأوضاع ذاتها .

ومن الواضح أنه كان يعول بقدر كبير على التفسير الذى يبنى على أساس الرأى العام فى البينة المعطاة ولكن على سبيل المثال بينة تكشف عن مؤسسة جديدة سدت فى وجهها أبواب الدخول إلى الصناعة أو حدث لها ما يعوقها فى هذا السبيل. ولقد أضفت اللجنة قدراً كبيراً من الأهمية على المعلومات التى كانت تقدمها المؤسسات فيما يتعلق بنفقاتها Costs . ولكن اللجنة كانت تفتقر إلى المعرفة الفنية التى تلزمها للحكم عما إذا كانت تلك النفقات عالية للغاية أومنخفضة بقدر كبير ، إلا أنها عمدت إلى الحكم على كل وضع من الأوضاع على أساس الفروق فى متوسطات النفقة بين المؤسسات المختلفة . ولكن النظرية الاقتصادية قد لاتمنح الكثير من التأييد للرأى القائل بأن التشتت الواسع للنفقات المتوسطة يعد دليلا على التدعيم الاصطناعى للمؤسسات عديمة الكفاية ، وعلاوة على ذلك فإنه إذا ما كانت اتفاقات الكارتل تلقى المعارضة بسبب ما تروج له من عدم المبالاة بالنفقات فقد يكون من المتوقع أن يؤثر هذا على كل المؤسسات ويبدو أن الأرباح كانت تقدم دليلا واضحاً على وجود الاستغلال الاحتكارى أوعدمه إلا أنه قلما تم الاتفاق بين اللجنة والصناعات موضع البحث حول الكيفية التى ينبغى بها إظهار هذه الأرباح سواء تم ذلك على أساس دورة رأس المال أو على أساس رأس المال المستخدم ، وعما إذا كان ينبغى تقدير قيم رأس المال على أساس النفقة الأصلية (مخصوما منها مقابل الاستهلاك) أو على أساس نفقة الإحلال .

ويترتب على تلك التساؤلات الأخيرة نتائج صعبة يتعذر علينا الخوض فيها هنا وتتمثل النقطة الهامة لدينا فى أنه لا يزال من المتعذر علينا — رغم ما تكون قد توصلنا إليه من معدل الربح — أن نصدر حكمنا عما إذا كانت الأرباح منصفة ومعقولة . وحتى فى ظروف المنافسة الحرة فإن للمرء أن يتوقع تفاوت معدلات الربح بين صناعة وأخرى ومن مؤسسة إلى أخرى . ولذا فإن ما فعلته اللجنة كان كشفاً للنقاب عن تلك الصعوبات الجمة التى تكتنف عملية تقييم الأوضاع الاحتكارية فى ضوء ما يسمى بالمصلحة العامة — تلك العبارة الغامضة التى لا تأخذ حقها من التعريف .

وعلى هذا فإن الشك يسودنا فيما إذا كانت اللجنة قد أحرزت تقدماً كبيراً ، وربما كان من بين الاستنتاجات التى نستخلصها من تلك التجربة أن الأحكام التى نصدرها على الاحتكار ينبغى أن تبنى إلى حد بعيد جداً على الخبرة والممارسة. وكانت النتائج المباشرة لقانون عام ١٩٤٨ محدودة للغاية ، فقد أصدر البرلمان أمراً واحداً إلى إحدى الصناعات بأن تكف عن ممارسة بعض الأعمال الاحتكارية ، وفى معظم الحالات كانت الصناعة المعنية تقدم التأكيدات بأنها ستقوم بتعديل تلك الأعمال فى ضوء تقرير لجنة الاحتكارات Monopolies Commission . وفى الحالة الوحيدة التى قامت اللجنة ببحثها للتيقن من الوفاء بتلك التأكيدات تبين لها أنه لم يتم إلا تنفيذ الجزء القليل منها[1] . غير أنه يجدر بالذكر القول بأنه منذ عام ١٩٤٨ أحجم كثير من المحتكرين الفعليين أو المحتملين عن انتهاج بعض السبل الاحتكارية وكانت العقبة التى تقف فى طريقهم هى لجنة الاحتكارات وما تجريه من استقصاءات .

---

(١) خشب مستورد .

ومهما كان الأمر فإن من المرجح أن الثمرة الحقيقية التى نكون قد جنيناها من قانون عام ١٩٤٨ هى زيادة معرفتنا بصور الممارسة الاحتكارية و بالمشاكل التى تكتنف عملية قياس التأثيرات الناجمة عنها . ولقد ساهم هذا فى تنوير تفكيرنا فيما يتعلق بالتوجيه وطبيعة أكثر صور الرقابة فاعلية .

أما النقد الرئيسى الذى وجه للجنة فقد كان ذلك البطء الذى أقسمت به أعمالها والذى ظل يلازمها حتى بعد توسيعها فى عام ١٩٥٣ وبعد ما سارت باستقصاءاتها فى إطارات صغيرة لكى تضمن إنجاز عدة استقصاءات فى وقت واحد .

ومع ذلك فإنه يبدو أن النتيجة المحتمة لدراستنا لتلك المشاكل هى التسليم بأن الأمر لا يستدعى الحكم بإدانة الاحتكار كلية وعلى الفور وأن الحالات كانت تحتاج لبحثها فرادى كل حالة حسب أهميتها .

ولقد غدا واضحاً منذ عام ١٩٥٥ أنه لن يكون من الممكن إحراز أى تقدم سريع فى مواجهة أشكال الاحتكار ومجموعات الممارسة الاحتكارية إلا عن طريق إصدار تشريع عام .

ولقد طلب من اللجنة فى عام ١٩٥٢ أن تقوم بإعداد تقرير عن التمييز الجماعى بمعنى وجود اتفاق بين شخصين أو أكثر على منع السلع عن بعض الأشخاص وعرضها على البعض الآخر بشروط أكثر سخاء . . . وهكذا . ولقد كانت الإجراءات من هذا النوع من أكثر صور الممارسة الاحتكارية تعرضاً لإدانه اللجنة لها وذلك فى الاستقصاءات التى قامت بها فى حالات خاصة، ولقد أدان تقريرها لعام ١٩٥٥ هذه الصور عموماً بوصفها متعارضة مع المصلحة العامة .

ولقد ساد أغلب أعضاء اللجنة الشعور بأنه ينبغى منع تلك الحالات كلية مع النص على بعض الاستثناءات التى تستدعيها حالة خاصة . ولقد أحست اللجنة بأن الاستثناءات ستكون قليلة وأن مثل هذا الإجراء يقود إلى أسرع الحلول وأكثرها فاعلية . ولكن أقلية من الأعضاء أوصت بأنه ينبغى تسجيل كل الاتفاقات وبعد إخضاعها لفحص خاص فإنه ينبغى حل الاتفاقات التى يتضح أنها تضر بالصالح العام . وبالطبع فإن الصعوبة التى تواجه هذا الحل تتمثل فيما قد يتطلبه من أبحاث خاصة وعديدة وقد تأخذ تلك الأبحاث وقتاً طويلا جداً مما يتنافى مع شروط العدالة التى ينبغى أن تتوافر لهؤلاء الذين بدأت اللجنة باتفاقاتهم .

ولقد قامت الحكومة بالتوفيق بين الآراء المختلفة فقد اقترحت تسجيل الاتفاقات وتكوين محكمة للحكم عليها — حسبما رأت الأقلية — ولكنها اقترحت أيضاً أن ينص صراحة ، ومن الحكم الأولى على أن تلك الاتفاقات تعتبر مضادة للمصلحة العامة وأن يقع عبء إثبات كونها على العكس من ذلك على عاتق الأطراف الداخلة فيها . وكان أن تجسدت مقترحات الحكومة فى القانون المقيد للأعمال التجارية لعام ١٩٥٦ Restrictive Trade Practices Act 1956. والذى ينص الجزء الأول منه على تسجيل الاتفاقات لدى المسجل بمحكمة الإجراءات المقيدة Restrictive Practices Court .

وتقبل المحكمة تسجيل[1] كل الاتفاقات التى تقوم بين شخصين أو أكثر يعملون فى إنتاج أو عرض السلع[2] على أن تقبل الأطراف الداخلة فى

(١) وتكون خاضعة للاستثناء من قيود معينة مثل (تلك التى يقرها القانون والعقود العادية للبيع والشراء) ومن بعض الاتفاقات مثل (الاتفاقات المتبادلة للتعامل المانع) .

(٢) تستثنى الصناعات الخاصة بالخدمات . وستكون الاتفاقات متضمنة لطلبات تشغيل السلع.

الاتفاقات القيود التى تفرض فيما يختص بالأسعار المطلوبة وشروط البيع والكميات والنماذج التى يجرى إنتاجها والأشخاص أو المناطق التى يجرى مدها بتلك السلع وكذا الأشخاص أو المناطق التى قد تجلب منها الإمدادات .

وتتكون المحكمة من قضاة المحكمة العليا يعاونهم بعض المحكمين من خارج المهنة . وللمسجل صلاحية تقديم الاتفاقات للمحكمة وعليه أن يتأكد من أنها قد أحيطت علما بكل الحقائق والأدلة الجوهرية وبعدها يكون للمحكمة أن تقرر إذا ما كان الاتفاق مضادا للمصلحة العامة . وينبغى أن يكون من المسلم به اعتبار الاتفاق مضادا للمصلحة العامة ، كما أنه يكون للمحكمة الحق فى أن تدعم من القيود ما ترى أنه :

(ا) ضرورى لحماية الجمهور من الأضرار المترتبة على الاتفاق .

(ب) ينطوى على منفعة خاصة وملموسة بالنسبة لجمهور المستهلكين .

(حـ) ضرورى لصد ما يتخذه شخص بمفرده من إجراءات احتكارية خارج الاتفاق .

(ء) ضرورى بالنسبة للتفاوض من أجل شروط عادلة من أطراف الاتفاق مع مورد كبير أو بائع كبير للسلع موضوع الاتفاق .

(هـ) يمنع البطالة الدائمة وما يصاحبها من أخطار .

(و) يمنع النقص الجسيم فى الصادرات .

(ز) ضرورى لتدعيم القيود الأخرى فى الاتفاق والتى يقصد بها الصالح العام .

ومهما كان فإن أى قيد يكون له ما يبرر وجوده تحت واحد أو أكثر

من تلك الأبواب [١] عليه أن يوضح أن ما يجلبه من نفع للمصلحة العامة يفوق بكثير ما قد يترتب عليه [٢] من ضرر ، فإذا ما فشل القيد فى تخطى هذا الحاجز الصعب فإن المحكمة تدينه بوصفه مضاداً للمصلحة العامة وبهذا يصبح الاتفاق باطلا وفقاً لتلك الاعتبارات . وقد تصدر المحكمة أمرها بمنع أطراف الاتفاق من تنفيذه أو عقد أى اتفاق آخر يكون له نفس المفعول . وإذا ما كان أحد اتحادات الصناعة داخلا فى أحد الاتفاقات من هذا النوع فإنه يكون فى مقدور المحكمة أن توجه إنذاراتها إلى كل أو بعض أعضاء هذا الاتحاد [٣] .

أما الجزء الثانى من القانون فلقد أفاد بأن قيام البائع الفرد بفرض أسعار التجزئة يعد تصرفا قانونياً ليس على المشترى الأول فحسب بل وعلى الآخرين الذين يتعاقب حصولهم على السلع (فى خلال دورتها التجارية) بفرض الاتجار فيها على شرط أن يكونوا قد أحيطوا علماً بشروط أسعار التجزئة . ولكن القانون أفاد فى نفس الوقت بعدم شرعية ما قد يقوم به إثنان أو أكثر — من المشتغلين بعرض السلع — من فرض جماعى لأسعار التجزئة .

ولقد أخرج الجزء الثالث من القانون تلك الاتفاقات التى ينطبق عليها الجزء الأول منه من مجال أبحاث لجنة الاحتكارات .

وعلى هذا فإن الأثر العام لهذا القانون إنما يتمثل فى إخضاع اتفاقات الكارتل لحكم محكمة الإجراءات المقيدة Restrictive Practices C., عن

(١) يشار إليها عموما بأنها المداخل (gateways) .
(٢) يشار إليه عموما بأنه ملحق (تذييل) (tailpiece) .
(٣) دأبت المحكمة — حتى الآن — على الرضا بقبول تأكيدات أصحاب الاتفاقات بإلغاء القيود التى يتضح أنها مضادة للصالح العام .

طريق الدعوى القانونية فى حين أن الاحتكارات الاتحادية [1] قد تبقى خاضعة لاستقصاءات وتقارير لجنة الاحتكارات Monopolies Commission التى تقوم بها بتكليف من مجلس التجارة Board of Trade .

ويعد الجزء الأول من قانون عام ١٩٥٦ تجربة هامة وجديدة فيما يتعلق بالرقابة على الاحتكار فى هذا البلد .

ولا نستطيع أن ندفع فى أغلب الأحيان بأن التأكيد يتركز على اتفاقات الكارتل أى على الحقيقة القائلة بوجود تواطؤ بين اثنين من الموردين ذلك أن كلمة (اتفاق) تفسر تفسيراً واسعاً للغاية وهى لا تغطى الاتفاقات المكتوبة فحسب بل وتتعداها إلى الإتفاقات الغير رسمية . ويمكن الاستدلال على وجود (الإتفاق) من خلال سلوك أطرافه . أما الكيفية التى يمكن بها تتبع تلك الإتفاقات وعرضها أمام المحكمة فليست واضحة بعد . وحتى هذا الوقت فقد انهمك كل من المسجل والمحكمة انهماكا كاملا فى نظر الاتفاقات المكتوبة التى يرغب أصحابها فى تسجيلها . وتعد هذه النقطة مهمة من حيث أن الأسعار — كما سبق لنا أن رأينا — قد يسودها فى ظل احتكار القلة قدر كبير من الاستقرار والتشابه دون تواطؤ بين المحتكرين . وإذا ما كان احتكار القلة يدعمه اتفاق على السعر فإن كثيراً من الكلام يثور حول إزالة الاتفاق إذا ما كان الغرض هو استعادة المنافسة على السعر . وينبغى مع ذلك ألا نفترض بسهولة أنه إذا ما انفرط عقد الاتفاقات فإن المنافسة على السعر تستأنف سيرتها فى ظل أحوال احتكار القلة التى تنتشر انتشارا كبيرا فى الصناعة . وأنواع الإتفاقات التى يهاجمها الجزء الأول من القانون تبدو واضحة غاية الوضوح وهى :

(١) بمعنى أن تقوم مؤسسة واحدة بعرض ثلث السلع المعينة أو ما يزيد على ذلك .

تثبيت الأسعار — التخفيضات التمييزية — شروط البيع الموحدة — حصص الناتج — التعامل المانع . . وهكذا .

ولكن الجزء الثانى من القانون يمنع منعاً باتاً بعض صور الممارسة الاحتكارية التى تعرضت لأشد النقد فليس من القانونى الآن أن يتفق عدد من الموردين على منع السلع (المقاطعة الجماعية) عن الأشخاص الذين لم يلتزموا بشرط سعر التجزئة كما أنه لا يكون من حق الموردين أن يفرضوا على هؤلاء اشتراطات تمييزية أو آية عقوبات أخرى . ولقد كان الاتفاق الجماعى على تثبيت سعر التجزئة هو الذى يجر معه المقاطعات الجماعية وما شابهها من إجراءات كان يجرى فرضها فى أغلب الأحيان[1] . ولو رجعنا إلى الجزء الأول من القانون لوجدنا أن الحكم على الاتفاقات عن طريق المحكمة لا يمحى الصعوبات التى تعترض بناء مقاييس موضوعية عادلة يمكن عن طريقها قياس نتائج الاتفاقات التقييدية . كما أن لهذا النوع من الإجراءات ميزة التوصل إلى قرار حاسم وصريح . وعلى الرغم من تغير هيئة المحكمة إلا أنه مما لا شك فيه أن أحكامها تتميز بقدر كبير من الاتساق . أضف إلى ذلك ما تملكه المحكمة من خبرة عظيمة فى وزن الأدلة من هذا النوع ، ذلك أنه فى حالة تلك الإجراءات التى نحن بصددها فإن الأمر لا يتطلب الإثبات القوى الذى لا يدع أدنى مجال للشك ، « وأنه يكفى عند القيام بعمل موازنة للاحتمالات أن نرجح من الأمور أكثرها احتمالا »[2] .

---

(١) سبق للجنة لويد جاكوب أن أوصت فى لائحة توصياتها رقم ٧٦٩٦ لعام ١٩٤٩ بتحريم الالتزام الجماعى بثبات سعر التجزئة .

(٢) ر . ل . سيش (مسجل الاتفاقات التجارية المقيدة) فى نشرة يوركشير للبحث الاقتصادى والاجتماعى — ديسمبر عام ١٩٥٩ ص ١٢٠ .

وقد لا يجىء التحليل الاقتصادى للمحكمة مرضياً لجميع الأطراف فى كل مرة على الرغم من أنها تكون قد استمعت لشهادات الاقتصاديين من الجانبين ، إلا أننا نكون متسرعين لو أسرفنا فى كلامنا بهذا الخصوص استناداً إلى عدد قليل من الحالات المسجلة . وليست كل المداخل Gateways تنطوى على حجة اقتصادية — على سبيل المثال ذلك المدخل الذى يتأكد مما إذا كان القيد منطوياً على أضرار تلحق بالصالح العام . وتأخذ معظم المداخل نفس هذا الإتجاه ، إلا أن مثل تلك الأمور يمكن إصلاحها عن طريق المعلومات الواقعية . ويعتبر المدخل الثانى استثناء[1] .

ورغم أن هذا البند يجىء على درجة طيبة من حسن الصياغة إلا أنه يفتح الجدل باباً واسعاً ، وقد استند إليه — استناداً جزئياً أو كاملا — معظم المدعى عليهم[2] الذين أحيلت اتفاقاتهم إلى المحكمة .

ولو أننا تناولنا الجزء الأول ككل لوجدنا أنه لا يترك أمام مناورات أصحاب الاتفاقات سوى فرصة ضئيلة للغاية ، إذ أن من المسلم به اعتبار الاتفاق — بادىء ذى بدء — مضاداً للمصلحة العامة وأنه يقع على الأطراف الداخلة فيه عبء إثبات العكس . وكما رأينا لتونا فإن من المحتمل أن يكون هذا العبء ثقيلا للغاية وخاصة فى الأمور من هذا النوع . وحتى فيما يتعلق بالعنصر (ب) من البند (١) من القسم (٢١) والذى يبدو أنه أوسع المداخل فإن المنفعة فى عرفه

(١) العنصر (ب) من البند (١) قسم (٢١) — يقول بأن القيد يمنح لجمهور المستهلكين منفعة خاصة وملموسة .

(٢) الأطراف الداخلين فى الاتفاق والذين يكون قد تنبه عليهم بأن الاتفاق الخاص بهم قد أحيل للمحكمة .

أن تـكون « خاصة » و « ملموسة » .

ويبدو أن كلمة « خاصة » هذه تعنى أن المنفعة تنتج فى حالة تـكون خاصة بدرجة غير عادية وأنها تجىء بموجب القيد ، كما أنها قد تفتقد إذا ما أبطل العمل بمقتضاه . وقد يبدو مخالفاً للافتراض العام للقانون القول بأنه يكفى الحصول من خلال هذا المدخل على القيد الذى يمنح — بصفة عامة — منافع من النوع المذكور . أما ما يقصد بعبارة « منفعة ملموسة » فلسنا موقنين منه بعد ولـكن المحـكمة قد جعلت من الواضح أنه ليس يكفى إظهار القيد بأنه « أمر حسن »[1] بل إن التذييل Tailpiece أيضاً يأخذ أكبر قدر من الأهمية ، ذلك أن آية منفعة تنتج عن الموافقة على أحد المداخل Gateways ينبغى أن تفوق أى ضرر يقع على المصلحة العامة نتيجة لوجود القيد . والمداخل فى حد ذاتها لا تمثل أنواع الأعذار التى كان على معظم الاقتصاديين أن يقدموها لتبرير الأعمال الاحتـكارية .

وليس من المحتم أن يكون العمل على تحاشى البطالة الـكثيفة وتجنب انـكماش الصادرات فى صناعات معينة من بين الأهداف المنشودة فى السياسة الاقتصادية ، كما أن تأييد أحد الاحتـكارات فى اتجاهه للتفاوض مع احتـكار آخر من أجل شروط عادلة وتسويغ هذا بأنه أمر ضرورى ربما كان مناقشة ذات مضمون أكبر .

---

(١) كان الاتجاه العام للمرافعات فى ظل هذا الفهم متمثلا فى أن القيد يقضى على التبديد فى الموارد الذى ينتج عن المنافسة القاتلة وعلى الغرور التى تنجم عن انحطاط الجودة وعدم استقرار السعر ويبدو أن النقطة الهامة التى لم توف حقها من التفـكير هى أن قوة أتلك الحجج وغيرها ستعتمد ـ فى المقام الأول ـ على الجو الاقتصادى للزمن الذى يجرى تنفيذها فيه .

ولا ينص القانون بصفة رسمية على أى نظام للفحص بحيث يقال بأن الاتفاقات كانت قد حلت إما قبل أن تبدأ الإجراءات القانونية أو بمقتضى تعهد يقدم للمحكمة ، ولاشك فى أن من سلطة المسجل أن يبحث فيما إذا كان الاتفاق القابل للتسجيل مازال باقيا إلا أنه يصعب التيقن من أن المسجل يملك المصادر الضرورية لأبحاث المتابعة المستمرة والمفصلة .

وقد بلغ عدد الاتفاقات تحت الجزء الأول من القانون حوالى ٢٫٣٠٠ اتفاقا ، وحتى أول أغسطس عام ١٩٦٠ كان قد تم التنازل عن ١٫٠٣٠ اتفاقا منها . ومن تلك الأخيرة نجد أن ٩٧٠ اتفاقا كان أصحابها قد تنازلوا عنها بالفعل أو كانت إجراءات التنازل عنها تتم بسرعة قبل أن تأخذ طريقها إلى المحكمة . ولقد تم إبعاد ٢٦ اتفاقا أخرى من عند المسجل بعد ما ثبت أنها غير ذات أهمية . ومن المعتقد أن مصير معظم الاتفاقات الباقية يتوقف على نتيجة الحالات الجارى بحثها . هذا ، ولم يتم التنازع أمام المحكمة وبطريق الإجراءات القانونية الكاملة إلا بالنسبة لإحدى عشر حالة اعتمدت المحكمة القيود المقدمة من ثلاثة منها فقط[1] .

وكان قد جرى أيضاً تحويل ٥٢ حالة أخرى إلى المحكمة إلا أن أحداً لم يدافع عنها . أما بالنسبة للنتائج العامة فإنه يصعب علينا قياسها فى بعض الحالات

---

(١) والاتفاقات الثلاثة خاصة بالمؤسسات الآتية :

1 — **Water Tube Boile R.**
2 — **Black Nut and Bolt**
3 — **Blanket Manufacturers.**

ولم تعتمد المحكمة إلا قيداً ثانوياً طفيفاً بالنسبة للاتفاق الأخير .

(مثل الكابلات) ظهرت المنافسة على السعر وكانت حادة نوعا ما بعد حل الاتفاقات المسجلة .

كما أن الأسعار كانت تتسم بالانخفاض أساساً فى حالات أخرى مثل صناعة غزل القطن .

ولقد كان هناك فى بعض الصناعات الأخرى (مثل الألياف الصلبة) اتجاهاً متزايداً نحو تكامل المؤسسات لكى يمكن — إلى حد ما — القول بأن النجاح فى العمل باتفاقات الكارتل يقود أكثر إلى الاحتكار الاتحادى . غير أن الأدلة الحاضرة التى يمكن أن نخلص منها إلى حكم ما لا تزال مهزوزة وغير دقيقة .

وكما سبق لنا أن قلنا فإن العمل على إنهاء معظم صور الكارتل لن يكون — بالضرورة — سببا فى عودة المنافسة على السعر . وهناك دليل فعلى على أن الاتفاقات القابلة للتسجيل قد حلت محلها اتفاقات السعر المفتوح Open — Price Agreements [1] . وتقوم تلك الاتفاقات على تبادل المعلومات حول الأسعار أساساً ، وطالما أنها لا تنطوى على أية قيود تلتزم بها الأطراف الداخلة فيها فإن الأمر لا يستوجب تسجيلها .

ولا يتسنى لنا أن نعرف ما إذا كانت تلك الاتفاقات ستعمل على الحد من المنافسة على السعر بنفس الفاعلية التى تتسم بها الاتفاقات القابلة للتسجيل تحت الجزء الأول من قانون عام ١٩٥٦ إذ لا يمكننا أن نعرف ذلك إلا

---

(١) ج . ب . هيث فى كتابه Symposium on Restrictive Practices Legislation » ومقاله « بعض النتائج الاقتصادية » المنشور فى «Economic Journal» فى سبتمبر عام ١٩٦٠ .

إذا توافرت لدينا المعلومات الوافية عن مضمون تلك الاتفاقات ومناهجها في العمل . ويقال أن أحد العيوب التي تشوب أية معالجة قانونية لموضوع الرقابة على الاحتكار هو وجود القانونيين في مقدمة رجال البرلمان . وربما كان التعامل باتفاقات السعر المفتوح هو المرحلة القادمة من المعركة [١] .

(١) ويبدو أيضاً أن الحكومة بدأت تعيد النظر في مدى قانونية تمسك البائع الفرد بسعر التجزئة الذي أجازه الجزء الثاني من قانون عام ١٩٥٦ .

الفصل الخامس

التأميم

Nationalization

سنناقش فى هذا الفصل مسألة تأميم الصناعة فى بريطانيا العظمى و بخاصة تلك المشاكل والمسئوليات التى تصاحب الملكية العامة .

١ — تمهيد تاريخى

Historical Background

كان التوسع الكبير فى الرقابة والملكية المباشرة من الحكومة هو أعظم تغيير فريد طرأ على الصناعة البريطانية منذ الحرب الثانية . وبالطبع فإن الملكية العامة لم تكن فى عام ١٩٤٥ بالشىء الجديد من نوعه إذ أن هيئة الإذاعة البريطانية والمجلس المركزى للكهرباء ومجلس نقل الركاب فى لندن وهيئة الخطوط الجوية البريطانية لما وراء البحار كانت على سبيل المثال موجودة قبل الحرب ، فى حين أن هيئة البريد كانت تدار كمصلحة حكومية منذ أمد بعيد .

ومع ذلك فإنه يبقى معروفا أن قطاعا كبيراً من الصناعة البريطانية لم يدخل فى نطاق الملكية العامة إلا عندما قامت حكومة العمال (١٩٤٥ — ١٩٥٠) بإصدار سلسلة قوانين التأميم .

ولقد حافظت على هذا الاتجاه — إلى حد ما — حكومات المحافظين التى خلفت العمال فى الحكم والتى وافقت على سبيل المثال على عودة صناعة الحديد والصلب وجزء كبير من صناعة النقل على الطرق إلى القطاع الخاص ، وعلى

الرغم من أنه فى عام ١٩٥٨ كانت صناعة تعدين الفحم المؤممة ومعها صناعات الغاز والكهرباء والنقل بالسكك الحديدية وخطوط الطيران الرئيسية مسئولة عن ٨ ٪ من العدد الكلى للعاملين بالمملكة المتحدة ، [1] فإنه يمكن مع ذلك القول بأن مثل هذه المقاييس الإحصائية عن الحجم النسبى للقطاع المؤمم تقلل كثيراً من أهميته ، ذلك أن الصناعات المؤممة تتسم بخاصية جوهرية من حيث أنها تتركز فى تقديم الوقود والطاقة والنقل إلى كل الصناعات الأخرى ، وبما أنها تعتبر من الاحتياجات الأساسية لتلك الصناعات فإنها تصبح ذات أهمية استراتيجية خاصة .

وفى الحقيقة فإن ما تتمتع به تلك الصناعات من طبيعة حيوية خاصة كان عنصراً معضداً للدعوة إلى تأميمها ، فقد ساد القول بأن تركها فى قبضة القطاع الخاص معناه المجازفة بالاقتصاد ككل وإطلاق العنان له لينحرف عن طريق المصلحة العامة إرضاء للأغراض الشخصية .

ولو أننا ألقينا نظرة واسعة على وجهة النظر الاشتراكية لوجدناها أكثر شمولا ، فهى تنادى بدخول كل وسائل الإنتاج فى نطاق الملكية العامة . وييسر هذا — فى نظر مؤيدى الاشتراكية — عملية التخطيط المركزى للنظام الاقتصادى ككل حتى يمكن التأكد من أن ما يتوافر لدى الصناعة من موارد يجرى استخدامه فى إنتاج السلع التى يحتاجها المجتمع ، وكى لا تظهر تلك الفروق الواسعة فى توزيع الدخل ، وحتى يمكن إبعاد شبح البطالة .

---

(١) بلغت الأصول الصافية لـ ١٥١ من أكبر الشركات الخاصة فى عام ١٩٥٨ — ٤و١٥٤ مليونا من الجنيهات الاسترلينية ، بينما بلغت الأصول الصافية لستة من الهيئات العامة الرئيسية ٤و٦٩٨ مليونا .

(هاريس وسولى — فى العمل المذكور — ص ٨)

ويشعر هؤلاء المؤيدون أيضا بأنه قد يتم نتيجة لذلك القضاء على الفرص الواسعة للمكاسب الاحتكارية التي تتواجد في ظل الرأسمالية والتي تيسر لقلة من المنتجين استغلال أغلبية المستهلكين .

وأية ما يكون الأمر فإن الحجج التي تستخدم لتأييد مثل هذه السياسة تنحصر أساسا في الاعتبارات الاقتصادية الخالصة التي تنطوي على منافع عميمة العائدة مثل التحرر من الاستغلال وشعور الارتياح الكبير الذي يسود العمال لإسهامهم بقسط أكبر في شئون الإدارة والسعي الحثيث من أجل رفاهية المجتمع كله .

وهكذا يتضح مما تقدم أن الملكية العامة قد دعمت انتشار الصناعة عن طريق الصناعة ، وبذا يتحتم حتى على هؤلاء الذين كان تعلقهم بمبدأ الملكية العامة مشتق أساسا من تلك المفاهيم الواسعة أن يناقشوا — إلى حد ما — الحالات الخاصة لصناعات معينة .

ونتيجة لهذا الاعتبار فان الطبيعية الأساسية للصناعات التي أممت حتى الآن كانت موضع الاهتمام ، ذلك أن بعض الصناعات مثل الوقود والطاقة والنقل كانت تأخذ الأولوية الطبيعية في أي برنامج للتأميم لأن التحكم فيها يعد أمراً جوهرياً بالنسبة لأي تخطيط اقتصادي فعال .

أضف إلى ما سبق أن معظم الصناعات المعنية كانت تتسم في ذلك الوقت بصفات مميزة ، أو كانت تعرض لمشاكل فنية وتنظيمية أعطت مضمونا خاصا لقضية الملكية العامة ، ففي حالة صناعة الفحم مثلا كان هناك شعور جماعي عميق بأن التأميم أصبح أمراً محتماً ولم يكن هذا الشعور ينحصر أصلا في المؤيدين النظريين لفكرة الرقابة الاجتماعية وحدهم بل إن الصناعة كانت ساحة عراك

لجيل بأ كمله ، وقد زاول عمال المناجم ضغطهم من أجل الوصول إلى الحل المنشود وهو ملكية الدولة للمناجم وساروا فى ذلك المسعى لا يلوون على شىء .

كما أن حكومة العمال التى كانت قد انتخبت حديثا كانت تدين لهم بالولاء .

وفضلا عن ذلك فان تقرير اللجنة الفنية الاستشارية الخاصة بتعدين الفحم لعام ١٩٤٥ (تقرير ريد Reid) قدم المادة الوفيرة لهؤلاء المدافعين عن التأميم ، وقد دعا التقرير إلى انتهاج برنامج واسع لإصلاح المناجم القائمة والتخلى عن عدد من المناجم الجديدة كما اقترح التقرير أن تناول المشكلة ينبغى أن يكون على مستوى حقل الفحم كله وليس على أساس كل منجم بمفرده ، وأن على المناجم المنفردة فى كل منطقة أن تكون خاضعة لسلطة عليا ومسيطرة . كما تضمن ذلك التقرير أيضا حاجة تلك الصناعات إلى ميزانية مصروفات رئيسية .

وعلى الرغم من أن صناعات الغاز والكهرباء لم تكن محفوفة بتلك المشاعر التى أثارها من حولها الصراع السياسى والصناعى الذى أحاط بصناعة الفحم ، فإن تلك الصناعات كانت تتسم بخاصية أخرى تتجه بها نحو حل لمشا كلها على مستوى الملكية العامة ، ذلك أنها كانت تقدم إلى الصناعات الأخرى منافع عامة مما دعا الاقتصاديين على اختلاف مشاربهم للاعتراف بها كحالات يتوافر لها من الأسباب القوية ما يدعو إلى إدارتها عن طريق القطاع العام والخروج بها من نطاق المشروعات الخاصة .

وعلاوة على ذلك فإن تلك الصناعات أيضا كانت مادة للتقارير الرسمية ، ولقد خلصت لجنة هيوارث Heyworth Committee فى تقريرها عن صناعة الغاز [1] إلى أن « الهيكل القائم يقيد تقدم تلك الصناعة » ، ولقد أوصت اللجنة

(١) تقرير لجنة الاستقصاء فى صناعة الغاز لعام ١٩٤٥ م

بتكوين الوحدات الكبيرة Large Units ولكنها توصلت فى الوقت ذاته إلى أن الشروع فى أية محاولة لتنفيذ أية خطة مرضية للتجميع فى نطاق تلك الصناعة ستؤول إلى الفشل إذا ما اعتمدت على التصرف الاختيارى لأصحاب الأعمال .

أما فى صناعة إمدادات الكهرباء فإن مبادىء التأميم كانت قد اتخذت لها بالفعل موقعاً حصيناً وذلك من خلال النجاح الذى حققه المجلس المركزى للكهرباء Central Electricity Board الذى تكون فى عام ١٩٢٦ لإنشاء وإدارة شبكة كهرباء قومية . ومع أن لجنة ماكجوان Macgowan لم تورد بين توصياتها مسألة الملكية العامة — ربما لأن مضمونها لم يظهر إلا بعد الحرب — إلا أنه يمكن استخدام الكثير من الأدلة التى وردت بالتقرير للتدليل على هذا الاتجاه[١] .

ونفس الشيء بالنسبة لصناعة النقل وخاصة فى النقل بالسكك الحديدية فقد مهدت سلسلة الاستقصاءات الطويلة التى أجرتها الحكومة لخلق جو قد يشجع على الاتفاق على نطاق واسع أو على الأقل القبول بسياسة التأميم . أما بالنسبة لصناعة الحديد والصلب فإن الكلام عن هذه الاعتبارات الفنية والتنظيمية كان قد تضاءل إلى حد كبير ومن ثم فإن الجدل يتركز هنا وبطريقة ظاهرة حول المبادىء الجوهرية للملكية العامة كنظام مضاد للمشروع الخاص، ومن هنا أيضاً كانت مشاعر المرارة والغضب التى ثارت فى حالة صناعة الحديد والصلب .

يتسم هذا العرض التاريخى للتأميم ببعض الأهمية لأنه لم يمس الشكل الذى

---

(١) تقرير اللجنة الخاصة بتوزيع الكهرباء — مايو ١٩٣٦ .

اتخذته القوانين المختلفة فحسب بل وتمداه إلى التنظيمات التى تكونت والمواقف المختلفة تجاهها . ويمكن أن يكون الاهتمام الذى انصب وقتئذ على الحجج العملية المتعلقة بالتكنيك والهيكل قد أوحى بأن سياسة التأميم كانت تهتم أساساً بمسائل الكفاية الاقتصادية إلا أن تلك السياسة كانت تحافظ أيضاً على الأهداف الاجتماعية الكبرى ولقد حفلت بها قوانينها .

ولو أننا تناولنا بالمناقشة قليلا من الموضوعات المختارة فسيتضح لنا هذا الاختلاط بين الأهداف التى تكون متضاربة فى الغالب والتى تجعل من الصعب التوصل إلى تقييم لسياسة التأميم .

٢ — الشكل والتنظيم

التأميم كلمة عامة تغطى كثيراً من الأنظمة المتبعة . ويمكن على سبيل المثال أن تجرى إدارة الصناعات التى تدخل فى نطاق الملكية العامة على نسق الاشتراكية النقابية Guild Socialism (١) حيث تكون هيمنة العمال على الصناعة بدرجة عالية هى الخاصية المميزة .

وقد تدار تلك الصناعات على نهج المصالح الحكومية كما هو الحال بالنسبة لمصلحة البريد . وفى الحقيقة فإن الهيئة العامة Public Corporation كانت الشكل الذى اتخذته الصناعات المؤممة فى بريطانيا ، وليست الأسباب التى دعتها إلى اتخاذ هذا الشكل من الأهمية بحيث تأخذ من تفكيرنا الكثير (٢)

---

(١) تقوم الاشتراكية النقابية على أساس أن الموارد الإنتاجية وطرق العمل والأرباح الخاصة بكل صناعة ينبغى أن يتحكم فيها مجلس مكون من أعضاء تلك الصناعة — المترجم .

(٢) انظر كتاب ج . ن . أوستيرجارد « Labour and the development of the public corporation » طبعة مدرسة مانشستر حيث تجد فى المجلد ٢٢ صفحات ١٩٢ — ٢٢٦ بعض الكلام عن الهيئات العامة .

إذ أننا سنولى كل عنايتنا فيما يلى لدراسة خواص هذا الشكل من أشكال الملكية العامة . وفى جزء منها فان الملامح الرئيسية للهيئة العامة Public Corporation تنبع من الحقيقة القائلة بأنها قد انتشرت كوسيلة يمكن من خلالها تحاشى المخاطر الرئيسية التى تنطوى عليها الإدارة عن طريق تحكم العمال فى الصناعة ، أو التى تنجم عن الإدارة على نسق مصالح الحكومة . ولقد كان الرأى السائد وقتها أن فكرة التحكم الكامل للعمال لم تكن تخلو من ميول فوضوية .

كما أن الخوف من المصالح الحكومية كان مبعثه ما يكمن فى تلك المصالح من خطر البيروقراطية الخانقة . إلا أن عدم وضوح الاعتراضات الموجهة لتلك الأشكال لا يقلل من قوتها المؤثرة .

ولذا فقد كان للهيئات العامة — بوصفها نظاماً مخالفاً للأشكال سالفة الذكر — أن تقوم بتكوين مجالس حاكمة على أن تتمتع تلك المجالس بقدر كبير من حرية الحركة بمنأى عن تحكم وزارة الخزانة فى شئونها المالية . وعلى أن تكون غير مقيدة أيضاً بالإجراءات المتبعة فى المصالح الحكومية فيما يختص بتعيينات موظفيها . وعلى الرغم من أن تلك المجالس كان يتحكم فيها فى آخر الأمر وزير مسئول أمام البرلمان إلا أن سير الأمور كان ينبىء عن اتجاه نحو منحها الاستقلال الذاتى الشامل ولا سيا فى شئون الإدارة اليومية . وكان الغرض هو خلق شكل من أشكال الملكية العامة يسمح فى إدارته بل ويشجع على ممارسة قدر كبير من الحرية والإقدام والمبادرة .

وتعرض الصناعات المؤممة لقدر كبير من التنوع فى هياكلها التنظيمية فى داخل الإطار الشامل للهيئة العامة . وقد يكون هذا من ناحية ما نتيجة للاتجاه الواعى إلى تجربة مختلف طرق التنظيم ، وقد ينشأ من ناحية أخرى عن خليط

معقد من الخواص الفنية والاقتصادية والتاريخية التى تتميز بها كل صناعة . ولكى نتحاشى الوصف المطول لتنظيم كل واحدة من الصناعات المؤممة فإنه يمكن توضيح ذلك بمقابلة شتى درجات المركزية الموجودة ببعضها البعض ، فى حين أن هذا يساعد بدوره على إثارة بعض المشاكل التنظيمية الرئيسية .

وكان أكثر المشروعات نزوعاً إلى مركزية السلطة هو المجلس القومى للفحم National Coal Board وهو أول مستحدثات ما بعد الحرب ، ففى ظل القانون المؤمم لصناعة الفحم أصبح لهذا المجلس الحق فى امتلاك كل أصول الفحم بالبلاد ، كما تركت له الحرية لتنظيم تلك الصناعة على خير وجه يراه .

وليس من بين بنود القانون ما يحد من سلطة المجلس فى تكوين هيئات فرعية تنتقل إليها بعض المسئولية .

ولقد عكس الهيكل التنظيمى الذى اختطه المجلس لنفسه فى ذلك الوقت هذا التركيز الأساسى للسلطة الذى ظل محتفظاً بجوهره خلال سلسلة التعديلات التى جرت بعدها .

وكان هناك بالطبع تفويض للسلطة بقدر كبير فيما يتعلق بمسائل معينة ، أما فى أمور السياسة العامة ومشروعات الاستثمار الرئيسية فإن السلطة تبقى كاملة غير ممسوسة فى يد الإدارة المركزية .

أما فى صناعة النقل فقد خلق القانون المدنى لعام ١٩٤٧ نظاماً نادراً من نوعه يتكون من طبقتين ، ففى القمة تكونت لجنة النقل البريطانية British Transport Commission التى كانت تعتبر أساساً جهازاً يرسم السياسة ويقوم بأعمال التنسيق والرقابة . وكانت تلك اللجنة مكلفة ببناء نظام للنقل الداخلى العام تتوافر فيه الكفاية وحسن الترابط . كما أنها كانت تستمد

العون من طبقة أخرى مكونة من ست لجان تنفيذية متفرقة :

١ — لجنة السكك الحديدية .   ٢ — لجنة النقل على الطرق.

٣ — لجنة الموانى .   ٤ — لجنة الطرق المائية الداخلية .

٥ — لجنة النقل بلندن .   ٦ — لجنة فنادق لندن .

ومع أن تعيين أعضاء تلك اللجان كان يتم عن طريق الوزير المختص إلا أنه كان يتعين عليهم أن يعملوا كوكلاء للجنة النقل البريطانية . ولقد ألغت حكومة المحافظين تأميم جزء كبير من صناعة النقل على الطرق ، كما أبطلت — بمقتضى قانون النقل لعام ١٩٥٣ — كل اللجان سالفة الذكر ولم تستثنى من ذلك إلا لجنة النقل الخاصة بمدينة لندن . غير أن هذا القانون أيضاً كان ينص بوجه خاص على تفويض بعض السلطة فيما يتعلق بإدارة مرفق السكك الحديدية إلى إدارات المناطق ، وهكذا حافظت الحكومة على درجة قانونية من درجات اللامركزية وإن كان هذا يرتكن حالياً إلى أسس جغرافية أكثر مما يستند إلى الاعتبارات العملية .

وفى صناعة الكهرباء كان التنظيم الأساسى قد تركز حول منشأة قانونية ذات سلطة مركزية[1] قامت لأغراض توليد الكهرباء ومعها عدد من مجالس المناطق Area Boards (كانت فى أول الأمر ١٤ مجلساً ثم أصبحت ١٢) وذلك لأغراض التوزيع . وكان هذا يسمح بقدر من اللامركزية إلا أنه حتى عام ١٩٥٧ كانت مقاليد الأمور وسلطة الرقابة تتركز دائماً فى يد الهيئة المركزية .

---

(١) كانت فى أول الأمر تسمى هيئة الكهرباء البريطانية British Electricity Authority ولكنها أصبحت بعد أبريل عام ١٩٥٥ تسمى بالهيئة المركزية للكهرباء Central Electricity Authority

وبعد أن قامت إحدى اللجان المستقلة [١] بعمل فحص شامل لصناعة الكهرباء على مستوى الدولة جاء قانون عام ١٩٥٧ ليضفى قدراً كبيراً من القوة على عنصر اللامركزية وبمقتضاه زادت كثيرا سلطات مجالس المناطق وأصبحت مستقلة فى شئونها المالية وتكون المجلس المركزى لتوليد الكهرباء C.E.C.B. وذلك لتوليد وتوزيع الكهرباء ككل كما تكونت هيئة جديدة هى مجلس الكهرباء Electricity Council لتضطلع بمهمة التنسيق والمراقبة لهذا النظام . ونجد أعظم درجات اللامركزية فى صناعة الغاز [٢] فقد كان هناك ١٢ مجلسا من مجالس المناطق قام الوزير بتعيين كل واحد منها ليعمل كهيئة مستقلة استقلالا ذاتيا وفعليا . وكانت الهيئة المركزية (مجلس الغاز Gas Council) مكونة إلى جانب الرئيس ونائبه من رؤساء مجالس المناطق وكانت سلطاتهم تنحصر إلى حد كبير فى أعمال التنسيق والبحث وعلاقات العمل العامة .

وينبع من هذا الوجه من وجوه الصناعات المؤممة سؤالان رئيسيان هما: —

(ا) هل يوجد قدر كبير من الرقابة المركزية أو أن العكس هو الصحيح ؟

(ب) هل تتسم الوحدة الإدارية الأساسية (المنطقة ، القسم أو الإقليم) بالضخامة أم أنها صغيرة للغاية ؟

---

(١) تقرير لجنة الاستقصاء فى صناعة امدادات الكهرباء لعام ١٩٥٦ والمعروفة بلجنة هربرت « Herbert »

(٢) باستثناء صناعة الحديد والصلب التى كان قانون تأميمها قد أصبح لاغيا منذ زمن ، كما أن هيئة الحديد والصلب لم يكن يقصد بها إلا مجرد كونها شركة قابضة حائزة لكل أسهم الشركات الأصلية .

تلك هي المشكلات التي تواجه المشروعات الواسعة النطاق ولكنها تكون هامة وجوهرية بالنسبة للمشروعات المؤممة (وخاصة المجلس القومي للفحم ولجنة النقل البريطانية ويعمل لدى كل منها ما يقرب من ثلاثة أرباع مليون عامل) التي تكون على قدر كبير من الضخامة بحيث يبدو أكبر المشروعات الصناعية الخاصة قزما إذا ما قورن بها . ويكون من المتعذر بوجه خاص التوصل إلى إجابة حاسمة بشأن تلك الأسئلة فليس هناك من معايير مقبولة يمكن أن نقيس بها ما تقدمه مختلف أشكال التنظيم . ولا يعتبر تنوع العمل التنظيمي بين الصناعات المؤممة دليلا في حد ذاته على تفاوت درجات الملاءمة ، إذ أن التنظيمات الناجحة تجرى صياغتها لتناسب احتياجات مشروعات خاصة تكون تلك التنظيمات قد خطت خصيصا من أجلها وليس العكس صحيحا . وحتى إذا ما أمكن وضع شكل « نموذجي » للتنظيم خاصاً بكل مشروع فان وجود لائحة للتنظيم تجسد هذا الشكل قد لا يحمل أي ضمان بأنه يجرى استخدام أفضل تلك الطرق ، إذ أن التنظيم في حد ذاته يعتبر أكثر من أي شيء آخر مسألة علاقات شخصية وترتيبات غير رسمية بحيث لا يكون من السهل أن تنتظمها لائحة للتنظيم .

وبدون إجراء النقد والتحليلات المفصلة للتنظيم القائم في كل واحدة من الصناعات المؤممة فانه يصعب علينا التعليق بطريقة مجدية على هذه الأمور ولقد دارت معظم مقترحات إعادة التنظيم حول تقديم قدر أكبر من اللامركزية ، وعلى سبيل المثال فان مشروع لانكستر Lancaster Plan [1]

---

(١) الكولونيل ج . ل . لانكستر العضو البرلماني « of the Coal BOard The organizatien» أصدره المركز السياسي المحافظ — عام ١٩٤٨ .

الخاص بصناعة الفحم اقترح إيجاد عشرين من المناطق المستقلة الكبيرة (أو ما يقارب هذا العدد) وإن يكون لكل واحدة منها مجلس يزاول مهام الرقابة العامة الشاملة فى نطاقها . وقد نادت المقترحات الأخرى [١] وهى الأكثر تحرراً وأصالة بأنه ينبغى تنصيب هيئات حاكمة فى كل منطقة (شبيهة بمجالس المناطق المقترحة) على أن تزاول فقط تلك المهام التى تحتاج لمثل هذا التجميع تاركة لمستويات أقل أمر مزاولة السلطة بالنسبة للأمور الأخرى . ويمكن أن تبقى فى يد الوزير المختص — يساعده فى ذلك مجلس استشارى مستقل تقريبا — أمور التخطيط القومى وقرارات السياسة الشاملة وتلك المهام التى تتطلب التنظيم على المستوى القومى . وتستند الحجة التى تستخدم فى أغلب الأحيان لتعضيد مثل تلك الخطط إلى الاعتقاد بأن التحكم الوثيق الذى يأتى من أعلى ينجم عنه نقص الشعور بالاستقلال والسلطة لدى المستويات الأقل مما يخنق عنصر المبادرة ويؤدى إلى انعدام الكفاية .ويبدو أن هذا الكلام مقنع ، إلا أننا لا ينبغى أن نقلل من شأن وأهمية تلك القوى التى تنادى بمركزية الإدارة .فإذا ما كان القانون يقضى بأن الهيئة المركزية هى المسئولة عن السياسة وتنفيذها فانها تكون مضطرة بدرجة كبيرة إلى القبض بأيديها على زمام الأمور . وربما كان لموقف نقابات العمال صولته ونفوذه بين القوى الأخرى التى تدعو إلى المركزية ، إذ أن النقابات فى حد ذاتها عبارة عن هيئات مركزية ، كما أن لها نضالها التاريخى الطويل من أجل التوصل إلى هيكل أجور قومى.

---

(١) انظر مثلا كتاب كليج وتشيستر « The Future of Nationalization » طبعة بلاكويل — ١٩٥٢ .

ويبدو مؤكداً — على سبيل المثال — أنه مهما بذل من تأكيدات بصدد تلك المسألة فان الاتحاد القومى لعمال المناجم National Union of Mineworkers قد يعارض بشدة وقد يقابل بكثير من الشك أية خطوة تهدف إلى تحقيق لا مركزية المجلس .N.C.B القومى للفحم على أساس الخطط المقترحة فيما سبق [١] .

٣ — المحاسبة العامة

Public Accountability

يهمنا ونحن بصدد الكلام عن المحاسبة العامة أن نعرض لهدفين مختلفين :

(ا) من بين الحجج الهامة التى تستند إليها دعوة تحويل الصناعات الخاصة إلى الملكية العامة أن تلك العملية تيسر مهمة المحاسبة العامة حيث تستخدم السلطة المخولة للرقابة على هذه الصناعات لخدمة المصلحة القومية ، كما أن هؤلاء الذين يمارسون تلك السلطة يخضعون قبلها للتحرى الدقيق لضمان بلوغ تلك الغاية .

(ب) ومن ناحية أخرى ، كانت الرغبة فى الخروج بالصناعة من نطاق الرقابة الدقيقة التى يفرضها البرلمان ووزارة الخزانة وما يتوافر للمجالس نتيجة لذلك من حرية ومرونة إدارية ، من بين العوامل الرئيسية التى أغرت باختيار الهيئة العامة Public Corporation كأداة مناسبة لسياسة التأميم .

---

(١) قد يشعر بعض الناس أيضا بأن الهجمات الموجهة إلى المركزية تكون فى الحقيقة موجهة إلى مبدأ التأميم فى حد ذاته ، وعلى ذلك فان التعليقات التى سبقت تبنى على أساس الافتراض بأن مبدأ الملكية العامة هو الذى سيتبع .

وكما رأينا فإن التضارب بين هذين الهدفين يلخص لمشكلة المحاسبة العامة العامة حيث كان المطلوب هو إيجاد توازن معقول بين الرغبة فى تأمين المصلحة القومية وبين الآثار السخيفة التى تترتب على الإفراط فى التعرض للاستقلال الإدارى للصناعة .

وكان هناك بعض الأمل فى تحقيق جانب من هذا الهدف عن طريق إصدار تقارير المعلومات والحسابات السنوية ، إلا أنها كانت تتسم بالإسهاب والتعقيد مما كان يجعل من الصعب قراءتها كما أنها لم تكن تضم أحدث المعلومات .

ولقد تكونت مجالس المستهلكين لتوحى ببعض الثقة فى أن مصالح هؤلاء لن تكون موضع إهمال ولكن تلك المجالس لم تقم بكل ما كان مرجواً منها . إلا أنه كان من المتوقع أن يكون مفتاح الطريق الرئيسى للرقابة فى يد أحد وزراء التاج المختصين والذى يكون مسئولا أمام البرلمان ، والذى خولته قوانين التأميم عامة بسلطات مختلفة منها :

١ — تعيين أعضاء المجالس .

٢ — الحصول على أية معلومات يحتاجها من تلك المجالس .

٣ — أن تطلب المجالس مشورته فى الأمور التى تتعلق بسياستها .

٤ — وإذا ما استدعى الأمر ، فإنه يوجه إلى المجالس تعليمات عامة فيما ينبغى عليها أن تفعله بالنسبة للأمور ذات الأثر على الصالح العام .

وكان من المؤمل أن تضمن تلك السلطات تمشى خطط الصناعات المؤممة مع الأهداف العريضة لسياسة التأميم كما كانت تفسرها الحكومة القائمة وقتها . وطالما أن الوزير سيكون مسئولا أمام البرلمان فإن المجالس تصبح — عن طريقه — خاضعة للاستقصاءات البرلمانية ، ولكن هذا النظام لم يكن يسير

سيره الحسن لأن هذه الآمال كان مصيرها الخيبة والاستسلام أمام نقطتين رئيسيتين : —

١ — تركزت الأولى حول صعوبة رسم أى خط مقبول عموما ليكون حدا فاصلا بين شئون الإدارة اليومية وأمور السياسة العامة ، ولقد ساد بين أعضاء البرلمان شعور عام بالقنوط لأنهم وجدوا أن كثيرا من الأسئلة التى كانوا يرغبون فى توجيهها فيما يتعلق بالصناعات المؤممة كانت تلقى الرفض بدعوى أنها تتعلق بشئون الإدارة اليومية .

وفى نهاية عام ١٩٤٧ أرسى رئيس مجلس البرلمان — وكان وقتها المستر هربرت موريسون — قاعدة تنص على أن الوزير المختص هو وحده « المسئول أمام البرلمان عن الإجراء الذى يتخذه فيما يتعلق بأحد المجالس Boards أو أنه هو المسئول عن القول بأن العمل يدخل فى نطاق الحقوق القانونية التى لم يحصل عليها بعد » ، ولذا فقد كان من المتعذر إثارة المناقشات حول مسائل الإدارة اليومية لأن الوزير المختص لم يكن يحمل مسئولية مثل تلك الأعمال .

وفى منتصف عام ١٩٤٨ صدر عن رئيس المجلس أمر يخفف بعض الشىء من حدة هذا التفسير وذلك بالسماح للأعضاء بتوجيه الأسئلة التى يعتقد أنها ستثير « مسائل عامة مهمة بما فيه الكفاية » ولكن الأمر كان لا يزال متروكا لحصافة الوزير لكى يحدد ما يقبل الإجابة عليه وما يرفضه [١] ولقد أدى

---

(١) قد تتضح الحاجة لوضع حد معين للمدى الذى يتحرك فيه أعضاء البرلمان فى تقصيهم من الصناعات المؤممة من واقع الحقيقة التى تقول بأن وزير النقل يقوم حتى الآن بالرد كل عام على مائتى سؤال برلمانى عن أمور تتعلق بمجلس النقل البريطانى .B.T.C كما أن المجلس يرد بنفسه شهريا على مائة وعشرين رسالة ترد إليه من أعضاء البرلمان (من تقرير اللجنة المختارة للصناعات المؤممة « شئون السكك الحديدية » فى يوليه عام ١٩٦٠ ص ١٢ فقرة ٣٧).

هذا السخط البرلمانى المتواصل إلى تعيين لجنة مختارة للصناعات المؤممة Selected Committee on Nationalized Industries. فى عام ١٩٤٥ ، وعندما جاء عام ١٩٥٦ كانت اللجنة قد زادت من سلطاتها بدرجة كبيرة .

ولا شك فى أن تعيين تلك اللجنة يحمل فى طياته مخاطر عدة ، إذ أن ذلك يسمح للبرلمان بخط اقتراب مباشر من المجالس Boards لم يكن منصوصا عليه فى القوانين الأصلية مما يؤدى مخاطر التدخل البرلمانى المفرط فى شئون إدارتها. ويبدو هذا مخالفا للغرض الأساسى الذى تم من أجله اختيار الهيئة العامة كأداة لتسيير الصناعات المؤممة بدلا من الاتجاه إلى مصالح الحكومة .هذا على الرغم من أن اللجنة المختارة — وهى تعلم بالفعل مدى تلك المخاطر — تبذل أكبر الجهد لتحاشيها .

أضف إلى ذلك أن تزايد عدد أعضاء البرلمان الذين يتمتعون بخبرة خاصة عن الصناعات المؤممة قد ساعد على تحسين مستوى المناقشات بعد أن كانت معظمها تدور فى الماضى حول التفصيلات التافهة أوفيما يتلق بالدوائر الانتخابية [1]

٢ — أما النقطة الثانية التى تفوق الأولى خطورة والتى كانت مصدراً حقيقياً لكثير من المشاحنات البرلمانية فتتمثل فى علاقة الوزراء بالمجالس ، فقد منحت القوانين للوزراء سلطة إصدار تعليمات ذات صبغة عامة إلى المجالس فى الأمور التى يبدو للوزراء أن لها أثرها على الصالح القومى ، ولكن هذه السلطة كانت فى واقع الأمر غير معمول بها [2] ، وفى الحقيقة — وكما هى عليه الأمور

(١) أنظر The Accountabiliry To Parliament عام ١٩٥٠ .

(٢) لم يصدر إلا توجيه واحد هام وكان موجها إلى مجلس النقل البريطانى B.T.C. فى =

الآن — فانه يصعب استخدام تلك السلطة دون أن يعنى هذا نشوب صراع مباشر بين الحكومة والمجلس . وهذا بالطبع موقف صعب يحاول كل من الطرفين جاهداً أن يتحاشاه .

ومع ذلك فلا ريب أن للوزراء تأثيرهم على المجالس الذى لابد وأن يكون ظاهراً بوضوح . وبصرف النظر عن أن المجالس يتم تعيينها على أية حال من قبل الوزراء إلا أن هناك الكثير من الأدلة التى تثبت وجود المشاركة المتكررة والوثيقة بين الوزراء والمجالس فى شئون السياسة العريضة . وربما يكون هذا أمراً محتماً بل ومرغوباً فيه مادمنا نعترف بالأهمية الأساسية لتلك الصناعات بالنسبة للاقتصاد القومى .

ومع ذلك فقد ترتبت على هذه العلاقات الوثيقة نتيجتان هامتان :

(أ) طالما أن تأثير الوزراء — مع كونه جرىء وحاسم فى أغلب الأحيان — تجرى ممارسته فى السر عموما فليس هناك من فعل ظاهر أو توجيه ما يمكن للبرلمان أن يلصق من خلاله ا مسئولية بوزير معين .

(ب) طالما أن الوزير يكون مشتركا عن قرب فى تخطيط سياسات المجالس فانه يكون عادة فى مركز المدافع عن المجلس أمام البرلمان . وهكذا كان لكل من هذين الاتجاهين أثره فى تخفيض درجة المحاسبة العامة للصناعات المؤممة .

وهذا الجزء من القضية يجد عادة من يدافعون عنه لأن المجالس ترسم خططها وسياساتها وفقاً لاعتبارات تجارية خالصة ، تاركة للوزراء أن يصدروا

= أبريل ١٩٥٢ – ينبه الى عدم رفع أسعار معينة كانت تلك المجالس تعتقد جيدا أن رفعها أمراً ضرورياً .

التوجيهات العلنية عندما يرغبون فى تعديل هذه الخطط والسياسات فى ضوء ما تقتضيه المصلحة القومية . ولا يتسبب هذا التقسيم للاختصاصات فى إثارة أى نزاع بين الوزراء والمجالس كما أن مسئولية كل منهم تبدو أكثر وضوحاً . وكما هو الحال ، فان المجالس عادة ما تقوم بنفسها بتعديل سياستها فى ضوء مفهومها عن المصلحة القومية إلا أن أكثر الأشخاص ملاءمة لشرح تلك المصلحة هو الوزير المختص من وزراء التاج الذى يكون مع ذلك — وعلى العكس من المجلس — عرضة للمسئولية المباشرة أمام البرلمان فيما يتعلق بما يصدر عنه من قرارات . (١)

٤ — سياسه الأسعار

Price Policy

لفترة طويلة من الزمن تركزت المناقشات النظرية الخاصة بسياسة الأسعار — التى ينبغى على الصناعات المؤممة أن تتبعها — حول الاعتقاد بأن الطريق الصحيح إلى ذلك يتمثل فى الاتجاه إلى مساواة السعر بالنفقة الحدية وكان المفروض أن يؤدى هذا إلى تحقيق التوزيع الأمثل للموارد ، كما أنه كان يتضمن إلى جانب ذلك أن وقوع الخسائر يكون أمراً محتماً بالنسبة لصناعات معينة وبخاصة فى المرافق العامة لأنه طالما كانت نفقات رأس المال الثابت تشكل نسبة عالية من مجموع النفقات الكلية فان ما ينتج من نفقات متوسطة آخذه فى الانخفاض قد يعنى أن النفقة الحدية (وبالتالى الثمن) تكون أقل من متوسط النفقة وبذا تتضح ضرورة تقديم الإعانات ، وكما هو معتقد فان

---

(١) انظر على سبيل المثال تقرير اللجنة المختارة للصناعات المؤممة السابق .

تلك الخسائر وما يترتب عليها من وجوب تقديم الإعانات كانت مبرراً اقتصادياً قوياً وموضوعياً يدعو إلى تأميم مثل هذه الصناعات [١] .

وفى الوقت الحاضر أصبحت مسألة تحديد السعر على أساس النفقة الحدية تتعرض لكثير من النقد إذأن استنتاجاتها — فى ضوء التوزيع الأمثل للموارد — تعتمد على الاقتناع بالافتراضات اللاواقعية لنظرية تنافسية أستاتيكية فى حين أنه عندما يبدأ تطبيق هذا المفهوم على أى اقتصاد صناعى تتوافر له ديناميكية الحركة ودوام التغير والعمل بمختلف مستويات المنافسة الغير كاملة ، فان ما يعترض ذلك التطبيق من صعوبات عملية وإن كان يبدو أن فى الامكان التغلب عليها إلا أنها تكون فى واقع الأمر جسيمة وهائلة [٢] .

وعلاوة على ما سبق فان تلك الطريقة لا تقدم أية معايير يسهل تطبيقها فى الحكم على الأمور الحيوية المتعلقة بقرارات الاستثمار ورغم مختلف التحفظات فان الكثير من الاقتصاديين قد يستقر بهم الرأى حول تحديد السعر على أساس متوسط النفقة Average - Cost Pricing بوصفها قاعدة تسترشد بها الهيئات العامة وتبدو خيرا من سابقتها — أو على الأقل — أكثر منها سهولة فى التطبيق وعلى أية حال فان قوانين التأميم كانت تحفل فى إصرار غريب بالمواد التى تنص على وجوب تحديد السعر على أساس النفقة المتوسطة ونستشهد بهذا

---

(١) انظر ما كتبه و.أ.لويس « The price policy Of Public Corporations » فى الكتاب الذى قام بجمعه و.أ روبنسون « Problems of Nationalized Industry » طبعة ألين وأنوين عام ١٩٥٢ صفحات ٩٠ — ١٨٧ حيث يطالعك نقد لهذا الرأى .

(٢) تجد مناقشه أكثر إسهابا لهذا الموضوع فى بحث كتبه س . أ .و . كروسلاند بعنوان « Price & Cost in Nationalized undertakings » فى أبحاث أوكسفورد الاقتصادية عام ١٩٥٠ . كما يتضمن كتاب أ . م . دليتل « Price of Fuel » طبعه أكسفورد عام ٥٣ شرحا جديدا لمسألة تحديد الأسعار على أساس النفقه الحدية .

المقتطف : « إن الايرادات المشتركة للمجالس لن تكون أقل كفاية من أن تواجه النفقات المشتركة لتلك المجالس والتي ينبغي قيدها على حساب الايرادات على أن تكمل كل سنة الأخرى » .

ولقد كان هناك من الأسباب القوية ما يحدو بالهيئات العامة إلى التمسك بعدم الوقوع في الخسائر أو السماح بوجود الفائض وبانتهاج هذه الهيئات لسياسة موازنة النفقات بالايرادات Break-Even فان تأثيرها قد لا يكون تضخميا ولا انكماشيا إذ أن عدم حدوث الخسائر وعدم وجود الفائض قد يحدان من خطر السرعة المفرطة أو السير المقيد لنمو الصناعات المؤممة كما أن موازنة النفقات بالايرادات وإن لم تكن دليلا قاطعا إلا أنها علامة على كفاية الصناعة وعلى الرغم مما سبق فانه يجدر القول بأن سياسة موازنة النفقات بالايراد Break - Even كانت معيارا عقيما ولم يكن مما يليق بحكومة اشتراكية أن تحرص على التمسك بها ، تلك هي المسألة بوجه خاص طالما أن القوانين تفسر هذه السياسة تفسيرا خاصا بعض الشيء ذلك أنها تنص على إدراج ما يلى بين البنود التي تقيد على حساب الإيرادات :

(١) ما يدفع من فوائد على السندات المصدرة كتعويض للملاك السابقين.
(٢) ما قد يدفع أيضا — في بعض الحالات — كمقابل لتجديد رأس المال

وقد يكون لإدخال تلك البنود ضمن النفقات دلالة خاصة إذ أنه يكشف أن ما يبدو من توازن ظاهر إنما يخفى في حقيقة الأمر تراكما لما قد يوصف عادة بأنه فائض كبير وعلى هذا فان أهم وجه للاعتراض على إدخال المواد الخاصة بموازنة النفقات بالإيراد بين نصوص القوانين إنما ينشأ مما ينتج عنها من جمود .

وسواء كان الأمر صوابا أو خطأ فان الجمهور يميل فى تكوين حكمه على النشاط الخاص بالصناعات المؤممة إلى الأخذ بهذا المعيار حيث يعتبر الخسائر دليلا على فشل تلك الصناعات والعكس بالعكس ومع ذلك فانه حتى مع التسليم بصحة القضية العامة لموازنة الميزانية Budget Balancing فان من السهل أن نواجه من المواقف فى أية حالة فردية ما يقدم لنا الكثير من الأسباب التى تؤدى بصناعة معينة إلى الوقوع فى الخسارة (أو تحقيق الربح) وهكذا فانه عندما يكون البون شاسعاً بين النفقات الحدية والنفقات المتوسطة وعندما يكون لإحدى الصناعات (كالسكك الحديدية مثلا) هذا القدر الهائل من المعدات النوعية فانها تواجه دائما انخفاضا فى الطلب .

وعندما يكون هناك فرق كبير بين الضرر الخاص والضرر العام فانه يمكن افتراض وقوع الخسائر . [١] وهذه الاستثناءات التى لا ينطبق عليها معيار موازنة الميزانية إنما تدور فى مضمونها حول التفسيرات المختلفة لمفهوم المصلحة القومية وطالما أن القانون يحتم على المجالس أن تضع فى الحسبان مسألة المصلحة العامة فانه يكون من المستحيل فى الغالب رسم سياسة السعر التى ترسم ميزانية متوازنة والتى تتمشى — فى نفس الوقت — والصالح القومى .

مثال : إذا ما واجه المجلس القومى للفحم .N.C.B تزايداً فى المعروض من الفحم تقابله المنافسة القوية من أنواع الوقود البديلة (بحيث لا يتيسر له رفع أسعاره بسهولة) فان ارتباطه بضرورة موازنة ميزانيته سوف يضطره إلى وقف العمل بالمناجم التى تقع بها خسائر جسيمة . إلا أن الضرر العام الذى ينتج عن

---

(١) انظر إلى الكتابين السابق ذكرهما (كتاب كروسلاند وكتاب لويس) حيث تطالعك قائمة بتسع حالات قد يسمح فيها بوقوع الخسائر .

هذا التعطيل وأثر ذلك على الطوائف التى يهمها الأمر قد يعتبر جسيما بالقدر الذى يحول دون انتهاج هذا السبيل .

وبالطبع فإن المسألة تبدو أكثر تعقيداً من هذا ، ذلك أن المعدات الرأسمالية الضخمة لمختلف الصناعات المؤممة تعنى — على سبيل المثال — أن النفقة المتوسطة وبالتالى سياسة السعر قد تتأثر تأثراً بالغاً بالسياسة المتبعة بخصوص استهلاك تلك المعدات depreciation وهذا بدوره يؤدى إلى مشاكل رئيسية خاصة به . وعلاوة على ذلك فان الصناعات المعنية لا تقدم نمطاً واحداً من المنتجات أو الخدمات ، ولهذا فإنه لا يكون من المحتم أن تشير الميزانية الشاملة — حتى بصرف النظر عن التحفظات الأخرى — إلى توافر الكفاية العامة أو التوزيع السليم للموارد ويمكن استخدام الأرباح الكبيرة لأحد حقول الفحم مثلا فى تغطية الخسائر التى تلم بحقل آخر ولا يوجد فى نص القانون ما يمنع من أن يأخذ هذا الإجراء صفة الدوام . وقد تنهض دعوة قوية تنادى بأنه يتعين على كل واحدة من الأجزاء المختلفة للمشروعات أن تحتفظ بحالة الموازنة بين النفقات والإيرادت لكى يكون الثمن الذى تطلبه لكل المنتجات والخدمات متمشياً والنفقات النسبية لإنتاجها[1] . وهذا بدوره يثير مشاكل كبيرة ، فلو أننا طبقنا هذا المبدأ فقد ينطوى الأمر على زيادة حدة إجراءات تحديد السعر ، فى حين أنه يكون علينا أن نواجه الصعوبات الماثلة التى تعترضنا عند توزيع النفقات الإضافية المعتادة بالنسبة لعدد من السلع ، ففى بعض الحالات يكون حساب

---

(١) هناك بعض المخاطر التى تنشأ عن إفراط كل واحدة من الأجزاء المختلفة فى محاولتها الاحتفاظ ، بحالة الموازنة . كما أنه يكون من المحتم وجود المخاطر المتفاوتة لخسارة التى تنطوى عليها المجازفات المختلفة فإذا ما كان الفشل فى موازنة جزء معين يعرض أى مجلس للنقد الشديد فإن هذا المجلس قد يؤثر سلوك الطريق الآمن .

فصل النفقات وتنويع أسعار الأجزاء كبيراً بالقدر الذى يصعب معه تبرير هذا الإجراء .

وفى حالات أخرى وكما هو الحال بالنسبة للخدمة التلغرافية التابعة لهيئة البريد فقد لا يتوافر لها الثمن المجزى الذى يساعد إيراداتها على تحمل النفقات [1] .

ويوحى كل هذا بأن المسائل الخاصة بسياسة السعر والتى تبدو صعبة بالفعل إنما تكون معقدة نتيجة لاختلاط الأمر على المجالس التى تحار بين هدفين متضاربين :

١ — الرغبة فى موازنة الميزانيات .

٢ — واجب الحفاظ على متطلبات المصلحة القومية .

ويبدو أنه من المرغوب فيه التمييز بين تلك العناصر — التى غالبا ماتكون متضاربة — تمييزاً يتسم بالدقة والوضوح ، فإذا ما ساد على سبيل المثال شعور بأنه ينبغى الاستمرار فى تسيير أحد خطوط السكك الحديدية رغم انخفاض ربحيته استناداً إلى أسباب استراتيجية أو اجتماعية فان ذلك القرار ينبغى أن يتخذ من قبل الحكومة التى يكون عليها أن تدفع لهذا الخط إعانة خاصة من أموال الضرائب التى تحصلها وذلك لتغطية خسائره .

وقد يوضح هذا طبيعة العلاقة بين الوزارة والمجالس كما أن مثل هذا الإجراء قد يتسم بالصفات التالية :

١ — ميزة كونه مكشوفا أمام الرأى العام لمناقشته وإبداء الرأي فيه .

(١) ج . ك هورسفيلد فى مقالته بعنوان Post Office Finance للنشورة بمجلة Lloyds Bank Review بعددها الصادر فى أبريل عام ١٩٥٠ — ص ٥٠ .

٢ — قد يجنب جماعة من المستهلكين تقديم إعانة مستترة إلى جماعة أخرى .

٣ — وقد يجعل عملية التفتيش على كفاية الصناعة ككل أمراً أكثر يسراً وسهولة . ويمكن لنا أن نقبل الفكرة التى تقول بأنه ليس من السهل عادة التمييز بوضوح بين القرارات التجارية وتلك القرارات التى تقوم على أساس المصلحة القومية ، ومثالا على ما سبق :

يكون من الصعب القول بما إذا كانت عمليات نشر الكهرباء فى المناطق الريفية وتنمية محطات الطاقة النووية تنفذ لكونها مقترحات إقتصادية أو لأنها تنطوى على وجه من وجوه المصلحة القومية . إلا أنه حتى فى مثل تلك الحالات فانه يتيسر عادة التوصل إلى أساس معين للفصل بين تلك الأمور . وتتمثل النتيجة الحقيقية التى نخلص إليها هنا فى التساؤل التالى :

إلى أى مدى ينبغى انتهاج تلك السياسات وما هى السرعة التى ينبغى أن يسير بها التنفيذ ؟

وينبغى على المجلس ألا ينتهج تلك السياسات إلا إلى الحد الذى يعتقد عنده — وبعد النظر إلى كل الاعتبارات الهامة — أنه يستطيع أن يسترد على المدى البعيد نفقات رأس المال والفائدة . فاذا ما كانت الحكومة ترغب فى العمل ببرنامج أوسع أو أكثر سرعة فان على الضرائب أن تتحمل عبء النفقات الزائدة . وبالنسبة لنفس الموضوع (سياسة وضع السعر للصناعات المؤممة) فربما استدعى الأمر ذكر وجه آخر من الوجوه العامة لتلك السياسة وذلك لما له من تأثير عام ، إذ أنه يمكن القول بأن الصناعات المؤممة — مع أنها أحجمت حتى الآن عن استغلال قوتها الاحتكارية فى وضع أسعار عالية لمنتجاتها —

كانت تتجه دوما إلى وضع أسعار غاية فى الانخفاض . ويمكن أن نلاحظ هذا من واقع الحصة الصغيرة التى تحتاجها من رأس المال (مقارنة بالصناعات الخاصة) والتى كانت قادرة على توفيرها لنفسها عن طريق مصادرها الخاصة[1] . وهذا يدل على أن الأسعار كانت منخفضة بدرجة كبيرة بحيث لاتقوى على تكوين الاختياطيات التى تتوافر لها الضخامة المطلوبة لهذا الغرض .

ولكن آية محاولة لرفع الأسعار وصولا إلى هذا الهدف قد تقابل بمعارضة شديدة من الحكومة والمستهلك (والمستهلكون بالطبع هم الناخبون أيضاً) ، كما أنها قد تحفز عمال تلك الصناعة إلى المطالبة بزيادة أجورهم .

ومن الموضوعات التى تثير الجدل أيضا ذلك التساؤل عما إذا كان من الممكن إدخال نفقة رأس المال اللازم للتنمية المستقبلة كنفقة قانونية ينبغى أن تنعكس على الأسعار ، وحتى فى هذه الحالة فإن فائضات الصناعات المؤممة لم تكن كافية بالقدر الذى يمكنها من تحمل النفقات الرأسمالية اللازمة للاحتفاظ بطاقتها الحالية . ومن هنا يتضح أن المبادىء الرئيسية لسياسة الأسعار — كما ترسمها لنا مختلف قوانين التأميم — تبدو من أول وهلة جامدة أشد الجمود ، متفككة عديمة الترابط . ويتبع هذا الجمود الشديد الذى تتسم به تلك المبادىء مما تطالب به من سرعة موازنة الميزانية فى فترة قصيرة نسبيا . وهى بذلك تنكر وجود عدد من الأسباب القوية التى قد تجعل من الخسائر (أو الأرباح) فى بعض الحالات أمرا مرغوبا فى حدوثه . فى حين أنها تجعل من الصعب انتهاج السياسات التى لا ينتظر لها أن تتوازن إلا فى المدى البعيد ، حتى وإن كان من

---

(١) يمكن القول عموماً بأن الصناعات المؤممة كانت تمول نفسها ذاتياً فى عام ١٩٥٠ بحوالى ثلث نفقات رأس المال ، وكانت حصة الصناعة الخاصة حوالى الثلثين .

المسكن تبريرها على أساس أنها لا تنطوى على أكثر من درجة المخاطرة التجارية العادية .

أما السبب فى كون تلك المبادىء متفككة عديمة الترابط فيرجع إلى عاملين رئيسيين :

أولا : أن تلك المبادىء لا تأخذ إلا بفكرة التوازن الشامل Overall Balance الذى ييسر للمجالس استخدام سلطتها الاحتكارية فى إخفاء مظاهر عدم كفايتها ، كما يسمح لها بموازنة ميزانياتها بتعويض خسائرها فى أحد القطاعات عن طريق فرض الأسعار العالية فى قطاع آخر .

وقد ينتج عن هذا سوء توزيع الموارد وتقديم الإعانات المستترة لمجموعة معينة من العملاء .

ثانيا : أن تلك المبادىء تلقى على المجلس تبعة مراعاة المصلحة القومية وهى بهذا تشجع على عدم الكفاية وسوء استخدام الموارد لأن المجالس تجد فى تلك التبعة الملقاة على عاتقها التبرير الكافى لكل ما تفرضه من أسعار ونفقات مرتفعة متذرعة بحاجتها إلى تغطية النفقات الاجتماعية الزائدة التى تنتج عن اتباعها لسياسات تتمشى والمصلحة القومية . وعلاوة على ذلك ، يبدو أن من الأنسب — من وجهة النظر الدستورية والاقتصادية — بتكليف وزراء مسئولين أمام البرلمان بمهمة توضيح مفهوم المصلحة القومية بدلا من ترك هذا الأمر فى أيدى مجالس الصناعات المؤممة .

فإذا كان على الصناعات المؤممة أن تكون أدوات لغايات سياسية واجتماعية أو استراتيجية عريضة فإن هذا الطلب يجب أن يتم بطريقة علنية على أن تقوم السندات العامة التى تصدرها الحكومة بتقديم النفقات الزائدة .

٥ — الكفاية EFFICIENCY

يتبين لنا مما سبق أن المسائل الخاصة بسياسة السعر ترتبط ارتباطا وثيقا بتلك الأمور المتعلقة بالكفاية، إذ أن من بين الميزات التي تنسب لشرط موازنة الإيرادات والنفقات أنه قد يؤدى إلى تحقيق الكفاية. ومع ذلك فإنه يتعين علينا عند الحديث عن هذا الشرط أن نتقيد إلى حد ما بعدد من التحفظات التي يكون من أبرزها — كما سبق أن ذكرنا — أن هذا التوازن يصبح من أوهى الأدلة على الكفاية طالما أن الإيرادات والنفقات تتوازن فى نهاية الأمر على أساس المشروع ككل وليس على مستوى كل جزء من أجزائه .

بل إنه لا يفوتنا هنا أن نذكر أن استغلال المشروعات المؤممة لسلطتها الاحتكارية [1] يساعدها على إخفاء بعض مظاهر عدم الكفاية فى أحد القطاعات وذلك بفرض الأسعار المرتفعة فى قطاع آخر . إلا أنه من بين القيود التى كان يقصد بها الحد من استغلال تلك السلطة ما يتمثل فى الأجهزة التى يتمكن العميل (الجمهور) من خلالها مناقشة الأسعار التى تفرضها مجالس الصناعة المؤممة .

ومن أمثلة هذه القيود محكمة النقل The Transport Tribunal التى كانت لها سلطة الموافقة على التغييرات فى رسوم السفر بالسكك الحديدية والتصريح بها . ومع ذلك فإنه مما يعيب تلك المحكمة أن إجراءاتها تستغرق وقتا طويلا ،

---

(١) مع أن المقصود بالتأميم هو انتقال الصناعة إلى الملكية العامة للحد من الاحتكار وسوء توزيع المواد الإنتاجية ، إلا أن الصناعات المؤممة لا تعدم تلك الطبيعة الاحتكارية التى تلازمها — وإن لم تستخدمها — وخاصة إذا ما كانت من الصناعات الأساسية كالفحم والغاز والكهرباء والنقل — المترجم .

وهى بهذا تحبط جهود المجلس البريطانى للنقل B . T . C . فى محاولاته السير بعملياته سيرا تجاريا . كما أن اللجان الاستشارية للمستهلكين Consumers Consultative Committees التى كانت قد تشكلت فى المشروعات المؤممة الأخرى لا تملك من الموارد أو المعرفة أو الوقت أو الجاه ما يلزمها للقيام بمهمتها . وفضلا عن ذلك فإنه قد يكون من الممكن الوفاء بالمتطلبات الخاصة بسياسة موازنة النفقات بالإيرادات Breelk — Even وذلك بعدة مستويات إنتاجية مختلفة :

(ا) إما بانتاج منخفض مع فرض أسعار مرتفعة وجعل النفقة الحدية كبيرة بالنسبة لكل وحدة .

(ب) أو بانتاج أكبر وبأسعار ونفقات حدية أكثر انخفاضا .

ولا يصدق القول بأن الصناعة تكون ذات كفاية إلا إذا كانت عملية الموازنة بين إيراداتها ونفقاتها تتم عند أعلى ناتج ممكن . إلا أن التحفظ الرئيسى هنا هو أنه ينبغى تقليل النفقات التى يلزم أيضا أن تكون متساوية مع الإيرادات هذا إلى جانب أن متطلبات الموازنة تؤكد هذا إلى حد ما ، لأن المجالس إذا تجاوزت نفقاتها الإيرادات فانه يتواجد لديها الحافز القوى لفحص مستوى نفقاتها ، وخاصة إذا ما كانت ستواجه بمعارضة كبيرة من المستهلك (أو رجال السياسة) إذا ما حاولت إعادة النظر فى أسعارها توطئة لرفعها عما هى عليه . ولاريب فى أن القياس الذى يقدمه اختبار الموازنة سيثير مسألة مستويات النفقة ولكنه لن يقدم لنا تأكيداً ما بأن تلك المستويات تخضع للمراجعة الدقيقة والتنفيذ الجاد حيث أنه لا توجد — بطبيعة الحال — الوسيلة التى يتيسر بها ذلك . فإذا ما أخضعت الصناعات المؤممة للمراجعة الدقيقة والمستمرة من

البرلمان أو اللجنة المختارة للتقديرات The Select Committee on Estimates قد تفقد المجالس استقلالها الإدارى: كما أنه قد لا يكون من المتوقع لها أن تظهر كثيراً من المبادرة والإقدام فى أعمالها . إلا أنه يتيسر للجنة المختارة للتقديرات أن تحث المجالس بطريقة مجدية للسير فى هذا الاتجاه وذلك من خلال ما تقوم به ـ من حين لآخر ـ من مراجعة لمشروعات معينة . فى حين تستطيع أعمال التفتيش الدورية الواسعة النطاق التى تقوم بها الهيئات المستقلة (كلجنة فليك Fleck الخاصة بصناعة الفحم ولجنة هربرت Herbert الخاصة بصناعة الكهرباء) أن تلعب دوراً مماثلا . ومع ذلك فإنه لا ينبغى أن يكون التكرار الملح هو الصفة الغالبة على تلك الأعمال التفتيشية [1] وإن كان الأمر يتطلب أن تظل عملية متابعة الكفاية مستمرة أساساً . وبالطبع فإن الطريق الوحيد إلى ذلك يعتمد على عزم المجالس نفسها وتصميمها على عدم الاستسلام فى سعيها وراء الكفاية الإنتاجية العالية والأسعار المنخفضة . ولا شك فى أن هذا لا يأتى عن طريق إصدار التشريعات وإنما يبرز إلى الوجود نتيجة للروح الحقة والاعتزاز الصادق الذى يتحلى به هؤلاء الذين يوجهون الصناعات ويقومون على خدمتها . ولا يمكن لتلك الروح أن تزدهر إذا ما تعرضت الصناعة ـ بغير انقطاع ـ لسيل من النقد يوجه إلى عملياتها . وليس من بين أغراض هذا الكتاب ـ كما أنه ليس فى مقدور أى عمل آخر ـ أن يختار بين أفضل الطرق التى يمكن باتباعها تدعيم الكفاية الإنتاجية . وأنه يتضح لنا من

---

(١) ربما يكون من المحتمل أن تكون هيئة السكك الحديدية ـ مثلا ـ قد تعرضت تبعاً لذلك التفتيش الدقيق . فقد خضعت فى النصف الأول من عام ١٩٦٠ للابحاث الحكومية التى أجرتها لجنة مكونة من كبار رجال الأعمال بتكليف من مجلس الوزراء ، كما أن اللجنة المختارة للصناعات المؤممة قامت بمثل هذا التفتيش بناء على دعوة من مجلس النقل البريطانى نفسه.

بواقع الفصل الخاص بالكفاية الصناعية[1] أن مفهوم الكفاية يكون من التلون بحيث يصعب تعريفه ومن الصعوبة بحيث يتعذر قياسه ومن المراوغة بحيث لا يمكن تعقبه . ومما يضاعف من خطورة هذه المشكلات العامة أنه يكون من المحتم وجود تلك الطبيعة الاحتكارية التى تلازم الصناعات المؤممة ، إذ أنه فى ظل الأحوال الاحتكارية يكون من الصعوبة بمكان التأكيد من أن المستهلكين يحصلون فى حقيقة الأمر على أنواع السلع والخدمات التى يرغبون فيها بالفعل ، كما أنه يكون من المتعذر أيضاً التيقن مما إذا كانت الموارد الإنتاجية توزع التوزيع السليم الذى يكفل إنتاج هذه السلع بحد أدنى للنفقة .

ومن البديهى أن اتجاهات الكفاية تميل للانعكاس على التغييرات فى النفقات ، ولكن النفقات فى حد ذاتها لا تقدم لنا المؤشر الذى تتوافر فيه الدقة والبساطة ، إذ أنه لا يلزم — مثلا — أن يكون ثبات النفقات أوارتفاعها غير متفق والحد الأقصى للكفاية وخاصة فى حالة الوضع التضخمى عموماً ، فى حين أن النفقات الآخذة فى الانخفاض قد تكون متفقة وهبوط الكفاية إذا ما كانت مصحوبة بنقص فى الجودة أوالخدمة . كما أنه لا يلزم الأخذ بمثل هذه المقاييس الدالة على الإنتاجية (كالإنتاج المادى الكبير بالنسبة لكل فرد) بوصفها مؤشرات يعتمد عليها . فقد تعكس جميعها فى النهاية تكويناً للمعدات الرأسمالية مسرفا وباهظ التكاليف . ولكنه ينبغى بل ويتعين على كل صناعة أن تجمع عدداً من هذه المقاييس التى تهيىء أساساً للمقارنات (عن فترة من الزمن وبين معدات وطرق مختلفة .. إلخ) لتتبين الاتجاهات،وبعد النظر فى التغيرات الأخرى المناسبة تقترح خطط التنفيذ . وإن الحاجة إلى المحافظة على الكفاية الإنتاجية

---

(١) انظر الفصل السابع .

وتحسينها وما يعترض ذلك من صعاب إنما تقدم لنا واحداً من أقوى الأدلة التى تدعو إلى وجوب التفريق بين :

(ا) الخطط التى تبنى على أساس الاعتبارات التجارية .

(ب) القرارات التى تتخذ فى ضوء ما تقتضيه المصلحة العامة .

وهكذا فإن ما يكتنف هذين الهدفين من تداخل ومحاولة المسئولين إلقاء مسئولية تحقيقهما فى وقت واحد على مجالس الصناعات المؤممة إنما يترتب عليها تعقد عملية البحث عن المستوى العالى للكفاية وصعوبة المحافظة عليه .

٦ — إنفاق رأس المال

CAPITAL EXPENDITURE

تضمن كل قانون من قوانين التأميم ما ينص على تعويض الملاك السابقين للمشروعات المؤممة وقد كان تقييم الأصول Assets عند دخول الصناعات المؤممة إلى الملكية العامة يجرى عموماً باحدى هاتين الطريقتين :

(ا) إما بحساب الإيراد الصافى الممكن قبوله كما هو الحال بالنسبة لصناعة الفحم .

(ب) أو على أساس السعر المعروض للأسهم فى سوق الأوراق المالية خلال فترة معينة كما هو الحال بالنسبة لكثير من صناعات النقل والغاز والكهرباء .

وبالإضافة إلى ذلك فقد جرت عدة ترتيبات منفصلة فى بعض الحالات كان منها على سبيل المثال عملية تقييم عربات السكك الحديدية التى كانت تخضع

الملكية الخاصة أو المنافع العامة التي كانت مملوكة سابقاً لهيئات محلية . وليست الطريقة الميكانيكية التي تمت بها مختلف التقييمات ، ولا مدى عدالة المبالغ التي تم دفعها بالفعل هي التي تدعو لكثير من التعليق ، وإنما يثور النقاش بصدد اعتبار واحد وهو أن مدفوعات التعويضات — التي غطتها الحكومة باصدار السندات الحكومية المضمونة — كانت تشكل الرأسمال الأساسي لمختلف الصناعات المؤممة وأن رسم الفائدة السنوية المستحقة على هذه المبالغ يشكل جزءاً من النفقات التي ينفقها كل واحد من المشروعات . ولكن إذا كانت الحكومة قد دفعت أكثر (أو أقل) من القيمة الحقيقية للأصول التي تسلمتها ، فإنه ينبغي عليها أن تقوم تبعاً لذلك برفع أو تخفيض قيمة رأس المال الذي تشكل المبالغ المدفوعة عنه نفقة تتحملها المجالس .

ولقد كان من بين البواعث القوية التي أدت إلى تأميم مجموعة الصناعة التي انتقلت إلى الملكية العامة بعد عام ١٩٤٥ أن هذه الصناعات كانت في حاجة إلى تنمية رؤوس أموالها على نطاق لا يبدو أن الصناعة الخاصة كانت قادرة أو مستعدة للنهوض به ، فكانت صناعة الفحم مثلا — خلال سنوات ما بين الحرب — تفتقر افتقارا شديدا إلى رأس المال . ولقد قسمت القوانين المختلفة الطرق التي يمكن بها تكوين هذا الرأسمال المطلوب فكان على المجلس القومي للفحم أن يمول نفسه عن طريق القروض التي يقدمها له وزير الطاقة . إلا أن ما كانت تقوم به وزارة الخزانة من إمداد مباشر برأس المال كان يتفاوت في حالة الصناعات المؤممة الأخرى ، ذلك أن مشروعات النقل والكهرباء والغاز كانت تقوم — بعد استئذان مجلس الوزراء وموافقة وزارة الخزانة — بتكوين رؤوس أموالها عن طريق اصدار السندات التي كان ضمانها متروكا لتصرف تلك الوزارة .

وكانت وزارة الخزانة لا تتردد فى ضمان إصدارات السندات التى تقوم بها الصناعات المؤممة مما أثار أمامها صعوبات جسيمة. ولقد تسبب توقيت الإصدارات وحجمها فى زيادة مشكلات إدارة سوق السندات المضمونة Gilt — Edged Market ومشكلات التحكم النقدى عموماً ، فى الوقت الذى كان فيه عدم تحمس الجمهور فى استقباله للسندات المصدرة يعنى أن على وزارة الخزانة أن تبذل تأييداً أكبر لتلك السندات ، وكان أن ساعدت تلك الاعتبارات على صدور قرار فى عام ١٩٥٦ ينص على أن لكل الصناعات المؤممة — وليس مجرد المجلس القومى للفحم N . C - B — أن تمول نفسها لفترة ما بقروض وزارة الخزانة .

ومن بين عيوب هذا التغيير أن كثيرا من الاستثمار الرأسمالى طويل الأجل للصناعات المؤممة كان يتم تمويله عن طريق الضرائب والاقتراض قصير الأجل ولكن هناك بالتأكيد بعض المزايا التى تنتج من جعل المجالس تحاول الحصول على رأس مالها من السوق المفتوحة وإن كان من المشكوك فيه حاليا إمكانية العمل بهذه الطريقة فيما عدا بالنسبة لمشروعات الكهرباء . وكان نطاق هذا التمويل الرأسمالى هائلا فقد بلغت مدفوعات التعويضات بالنسبة للصناعات الأربعة الرئيسية (النقل الكهرباء الغاز والفحم) ما يربو على ٢٫٠٠٠ مليون جنيه استرلينى كما أنه جرى فى الفترة حتى مارس عام ١٩٥٨ اقتراض ما يقرب من هذا المبلغ عن طريق إصدار السندات وقروض وزارة الخزانة . وفضلا عن ذلك فإن إنجاز بعض المشروعات المتتابعة كخطة تجديد السكك الحديدية وبرنامج الطاقة النووية وللمشروع المعدل للفحم يؤكد استمرار الانفاق الرأسمالى على نطاق كبير . وليس من السهل مع ذلك أن نحكم بما إذا كانت الصناعات المؤممة تحصل على نصيب من موارد الأمة أكبر من أن تجد له المبرر الاقتصادى الكافى . إذ أن كل المجالس المؤممة عبارة عن احتكارات كبيرة ومن الصعب ابتكار

معايير استثمار مناسبة للمشروعات الاحتكارية(١) .

غير أنه من الممكن بالنسبة لتلك القضية الهامة أن نعرض لقليل من النقاط العامة والهامة التي يطالعنا منها أول ما يطالعنا مشكلة التفتيش على برامج الاستثمار التي تضعها مختلف المجالس، فمن المشكوك فيه — على الأقل — ما إذا كانت هذه البرامج تتعرض للقدر الكافي من التفتيش الدقيق للتأكد من أن المجالس تستطيع أن تبرر كل ما تطالب به من موارد تبريراً كاملا . وتقع على الوزارة المختصة ومعها وزارة الخزانة — بوصفهما حارسين مشتركين على الأموال العامة — مسئولية فحص تلك الخطط والموافقة عليها . إلا أنه لا يتوافر للوزارة المختصة ولا لوزارة الخزانه هذا العدد من الموظفين الفنيين الذين يستطيعون إخضاع تلك البرامج للتقييم الدقيق . ومن خير الأمثلة التي تكشف بوضوح عن هذا النقص ذلك التقرير الذي وضعته اللجنة المختارة للصناعات المؤممة عن السكك الحديدية البريطانية(٢) فهو يبين أن « الباركة العامة » التي منحتها الوزارة المختصة ووزارة الخزانة لمشروع تجديد السكك الحديدية في عام ١٩٥٥ لم تصدر عنهما بعد دراسة فنية تفصيلية وإنما جاءت نتيجة للاكتفاء ببعض المعلومات المالية العامة .

وإلى ماقبل منتصف عام ١٩٥٩ — وحينما كان المشروع يسير سيره الحسن بعد أن كان قد خضع مرتين لعمليات التقييم التي قام بها المجلس البريطاني للنقل

---

(١) من بين الحجج القوية التي تأتي في صالح سياسة تحديد السعر على أساس النفقة المتوسطة بدلا من تحديده على أساس النفقة الحدية أن تلك السياسة تقدم دليلا أقرب إلى الصحة عن خطط الاستثمار .

(٢) اللجنة المختارة للصناعات المؤممة (السكك الحديدية البريطانية) يوليو ١٩٦٠ الفقرات ١٦١ — ٢٢٥ .

لم تـكن الوزارة فى حقيقة الأمر تعلم الشىء الـكثير عن الطريقة التى كانت اللجنة القائمة بالمشروع قد جمعت بها أرقامها . وعندما بحثت اللجنة المختارة للصناعات المؤممة جزءاً معينا — وإن كان رئيسياً — فى المشروع تبين لها أن لـكل من الوزارة ولجنة المشروع مفهوماتها الخاصة التى تضعها فى ذهنها عند حساب النقطة القاطعة المعدل المتوقع للعائد . . . يمكن للمرء القول فحسب بأن اللجنة القائمة بالمشروعات بكرت فى الأيام الأولى من التجديد بالعمليات التى تتكلف ملايينا كثيرة من الجنيهات ، كما سمحت للادارات بالسير فى تنفيذها على أساس أرقام كان يبدو من الواضح أن كل جانب ينظر إليها نظرة تختلف تمام الاختلاف عن نظرة الجانب الآخر (١) .

كما أن الوزارة عندقبولها للمشروعات لم تـكن قد أثارت مسألة نفقة البدائل المحتملة . . . « فى منح اعتماد مصرفى للانفاق على كهربة خطوط لندن وميدلاند مثلا لم تـكن الوزارة على علم بما قد يكون عليه الإنفاق البديل إذا ما استخدمت قاطرات الديزل . . . »(٢) .

وإن كان هذا هو الحال بالنسبة لـكل واحدة من الصناعات المؤممة الأخرى، فان الشك يثور حول ما إذا كانت إجراءات الإشراف الإدارى قد هيأت من القيود الفعالة ما يكفل الحد من الإسراف فى إنفاق رأس المال إلا أن هذا لا يعنى لزاما أن تـكون مجالس الصناعات المؤممة قد أسرفت إسرافا كبيراً فى إنفاقها لرأس المال . وربما كان لتقديرات المجالس وتنبؤاتها ما يبررها تبريرا كاملا وذلك لقبولها لما يكتنف التخطيط طويل الأجل من غموض

---

(١) فى التقرير السابق ذكره الفقرة ٢٢١ .

(٢) انظر الفقرة ٢٢٢ من نفس التقرير .

لا مناص منه وكذا الرغبة فى تنمية روح المخاطرة .

ولكن احتمالات سوء استخدام الموارد لم تتناقص بقدر ما كان يحتمل لها فى ظل فحص خارجى دقيق للفروض والافتراضات التى كانت تبنى عليها الخطط . وإن أحد المصادر الأخرى لما يحتمل من سوء توزيع للموارد إنما ينبع من الحقيقة فى أن الصناعات المؤممة تحصل على رؤوس أموالها بثمن زهيد للغاية(١) .

فقد كانت النقود تقدم لها إما بضمان الحكومة أو على شكل منح مباشرة من وزارة الخزانة ، ولذا فان رسوم الفائدة كانت بسعر الأوراق المالية المضمونة Gilt - Edged . وإذا ما وجدت قرارات الاستثمار ما يبررها فى النهاية بسبب حاجتها إلى الحصول على معدل عائد كاف لتغطية سعر الفائدة المنخفض انخفاضاً مصطنعا فان من المحتمل عندئذ أن تكون الصناعات المؤممة متوسطة نسبيا بأكبر مما تتوسع به الصناعات الأخرى . وبالنسبة لقرارات الاستثمار الرئيسية فان المعدل المناسب الذى يتعين على المجالس أن تسعى إلى تحقيقه هو هذا المعدل الذى ينبغى أن يقوم بدفعه المقترضون الصناعيون الآخرون من ذوى المكانة الطيبة . ويبدو أن معدل الربح المتوقع لما تقوم به الصناعات المؤممة من استثمار يتراوح بين بين ٤ ، ٥,٥ ٪ مقارنا بمعدل الربح فى استثمارات القطاع الخاص الذى يتراوح بين ١٠ ، ٢٠ ٪ (٢) . ويوحى هذا التباين بأن تكوين رأس المال بنفقة زهيدة فى قطاع الصناعات المؤممة يشجع على الإسراف فى استخدام الموارد . ويوجد من الأسباب — فضلا عن ذلك — ما يدعو إلى الظن بأن جزءاً

---

(١) س . د . فوستر ، نفقة تمويل الصناعات المؤممة ، نشرة معهد أكسفورد للاحصاء فى مايو ١٩٦٠

(٢) انظر ص ٩٣ من المرجع السابق ذكره .

من إنفاق رأس المال فى الصناعات المؤممة لم يكن له من الأسباب الاقتصادية البحتة ما يبرره، إذ أنه لعدة سنوات بعد التأميم مثلا كانت زيادة الإنتاج هى الهدف الغالب فى صناعة الفحم . وفى مثل هذه الظروف كان يبدو أن القيد الذى يحد من الاستثمار ليس هو المعدل المتوقع العائد (وهذا حقيقى ، فطالما أن أسعار الفحم كانت توضع على أساس مستوى منخفض انخفاضاً مصطنعاً فقد كان هذا معياراً صارما للغاية) ولكن قدرة المجلس القومى للفحم N. C. B على استخدام رأس مال أكبر [1] إلا أن هذا الاندفاع إلى زيادة الإنتاج — وكان بالطبع هدفا هينا — أصابه التثاقل بعد أن زالت حالة الاضطرار التى استدعت وجوده . وفى حالة إمدادات الكهرباء مثلا فليس من الواضح تماما ما إذا كان لنفقة زيادة الإنتاج — بغرض تغطية الحد الأقصى للطلب المحتمل — ما يبررها ، وهل تكون نفقة الأجهزة الضرورية لتحاشى تبديد الطاقة — لمرات قليلة خلال فترات قصيرة كل عام — أقل من النفقات التى يتحملها المشروع تبعا لتلك التبديدات ؟

وهل يكون من الأفضل للأموال التى تنفق بتلك الطريقة فى إعداد أجهزة التوليد أن تنفق فى ابتكار الطرق التى تشجع الاستهلاك بأقل من الحد الأقصى للطاقة Off - Peak Consumption مع ما يتضمنه هذا من تعريفة أكثر تعقيداً ؟

فاذا لم تعمل مثل هذه التقديرات وإذا لم يجرى فحص البدائل فانه يكون

---

(١) يوجد إتفاق يقضى بألا تزيد أسعار الفحم إلا بموافقة وزير الطاقة وكان الوزير لا يشجع على هذه الزيادات على الرغم من :

(١) وقوع الخسائر

(ب) ميل الطلب على الفحم إلى الزيادة عن القدر المعروض منه

هناك على الأقل افتراض بوجود سوء توزيع للموارد .

وليست كل الدلائل تشير إلى إسراف الصناعات المؤممة فى إنفاق رأس المال فان حقيقة انتماء هذه الصناعات إلى الملكية العامة تجعلها أكثر عرضة للرقابة الحكومية . وإنه نتيجة لما تشعر به كل الحكومات حالياً من مسئولية الرقابة على الاقتصاد القومى بدرجة أو بأخرى فلاريب أنها قد تجد فى تخفيض برامج الاستثمار الخاصة بالمشروعات المؤممة إحدى الوسائل التى تصلح بها الموقف فى فترة من فترات الضغط التضخمى . وحيث أن الصناعات المؤممة هى التى أسهمت خلال السنوات العشر الأخيرة فى تكوين ما يقرب من خمس إجمالى رأس المال القومى للبلد فانها يمكن أن تكون سلاحاً قوياً يدعم سياسة الحكومة ، كما أنه يمكن لهذا النوع من الرقابة الحكومية أن يعرقل سير تخطيط الصناعات ويصيبه بالتمزق . والمثال على ذلك ما حدث لمجلس النقل البريطانى الذى تنبه عليه فى أواخر عام ١٩٥٧ بأن مستوى إنفاقه الرأسمالى للسنتين التاليتين قد يخفض تخفيضاً كبيراً مع أنه كانت قد سبقت الموافقة عليه مقدما وبصفة شرطية . وتضمن هذا تعويضات المقاولين وذلك لاضطرارهم إلى الإنتاج الذى يقل عن طاقة مصانعهم وغير ذلك من التعديلات التى يترتب عليها نفقات باهظة . وبغض النظر عن هذه التعديلات التى غالبا ما تتم فى آخر لحظة بقصد مسايرة خطط الاستثمار القومى فان اللجنة المختارة قد تبرمت أيضا من قصر مدة الثلاث سنوات التى كانت تمنح للمشروعات لتنفيذ ما تم الموافقة عليه من خطط رأس المال الخاصة بها وذلك على الرغم مما كانت تتسم به هذه الموافقة من تذبذب وقابلية للتغيير[1] .

---

(١) اللجنة المختارة للصناعات المؤممة ، التقرير الذى سبقت الإشارة إليه ، انظر الفقرات ٦٧ — ٧٣ .

ولا ريب فى أنه لا يتسنى للترتيبات القصيرة المدى نسبيا أن تتناسب والمشروعات الكبيرة مثل :

(ا) تجديد السكك الحديدية .

(ب) إعداد حقول فحم جديدة .

(ح) تشييد محطات الطاقة النووية .

ذلك أن المشروعات المؤممة تحتاج لتأكيدات معقولة فيما يتعلق بمركزها الرأسمالى خلال فترة أطول ، علما بأنه يتعين عليها افتراضاً أن تقبل الشرط الذى يقضى بأن تقوم — فى أية سنة معينة — بتغيير خططها بحيث تساير الاحتياجات المتقلبة للسياسة القومية .

ولكل من الاعتبارين ، فان ما تتعرض له هذه الصناعات من هجوم يزداد حدة نتيجة لأنها لم تكن — فى حقيقة الأمر — قادرة على القيام بتمويل الكثير من مشروعاتها التوسعية عن طريق مواردها الخاصة .

* * *

وبعد . . . فقد كان الاختيار هو الطابع الغالب على موضوعات هذا الفصل ولذا فقد تجاهل الكثير من مشكلات الصناعات المؤممة . ونذكر من بين الموضوعات التى أغفل ذكرها فى هذا المقام .

— الصعوبات التى تواجه الأجور التى تكون غير كافية فى معظم الأحيان.

— صعوبات الاطمئنان على المركز من جراء النقد العام والتعرض له .

— ضمان الرجال الصالحين للعمل فى المجالس والقضية الفاصلة الخاصة بالعلاقات بين المجالس ومن يعملون لديها .

ومن بين الموضوعات الأساسية الأخرى التى تجاهل هذا الفصل الكلام

عنها مسألة تقييم ما أنجزته الصناعات المؤممة . وربما احتاج هـذا إلى تبرير خاص ولـكن ذلك لم يكن نتيجة لمـا مرت به تلك الصناعات من تجارب عظيمة التنوع ، أو لمـا كان يحيط بها من تعصبات سياسية ولـكن الأمر يرجع ببساطة إلى عدم وضوح المقاييس التى ينبغى أن تتبع عند الحـكم على هذه المنجزات .

ولقد كانت البواعث المؤدية إلى توسيع نطاق الملـكية العامة بعد عام ١٩٤٥ تتـكون من خليط مرهق من المثل الاشتراكية والرغبة فى تحقيق الـكفاية الاقتصادية . وينعكس هذا الخليط من الفـكر النظرى والاتجاهات العملية انعكاساً صادقاً على قوانين التأميم المختلفة .

وكان يتعين على المجالس أن توفر نظام إمداد قوى ومتناسق يتسم بالكفاية والاقتصاد إلى جانب أن التعليمات كانت تحتم عليها وهى ترسم عملياتها أن تنظر بعين الاعتبار إلى ما تقتضية المصلحة العامة . ولقد سبق لنا أن رأينا كيف أن التضارب كان السمة الغالبة على هذين الهدفين . إذن كيف يتسنى للمرء أن يحكم على منجزات هذه الصناعات ؟

والجواب بالطبع صعب ، إذ أنه بناء على الأحوال الحاضرة يتعذر على المرء التوصل إلى المعايير التى يمكنه على أساسها أن يبنى قرارته . فقد لا يحتمل أن يكون من الملائم — بدرجة أو بأخرى — أن يتم تقييم النتائج :

(ا) إما فى ضوء الكفاية الاقتصادية .

(ب) أو على أساس السعى وراء تحقيق أهداف اجتماعية واسعة (إن أمكن أن نضفى على هذه الأهداف أية صفة موضوعية) .

الفصل السادس

توطن الصناعة

Location of Industry

٢ — مقدمة

فى القرن الماضى ، لم يبد الاقتصاديون إلا بعض الاهتمام القليل نسبيا بمشكلات التوطن الصناعى ، إذ أنه فى الحقيقة لم يكن لمثل هذه الأمور مكاناً فى دراساتهم فقد كان نشاطهم يوجه أصلا إلى تكوين نظرية لتنظيم الإنتاج بالنسبة لمجموعة من الموارد ، ثم توزيع السلعة المنتجة فى ظل أحوال المنافسة الكاملة Perfect Competition .

وبالنسبة لكل سوق من الأسواق — وحيث أنه لم يرد إلا ذكر القليل أو لم يكن يقال شىء بالمرة عن الحدود الممكنة لهذه السوق — كان المفروض لزاما القول بأن نفقات النقل Transport Costs غير موجودة .

وليس مثاراً للعجب القول بأن المفكرين النظريين الاقتصاديين لم يكن فى جعبتهم الكثير مما ينبغى أن يقال فى موضوع توطن الصناعة ذلك أن غالبية هؤلاء كانوا مشغولين بالمشكلات الاقتصادية لعالم لا يحفل بالزمن ويعيش منكمشا فى حيز ضيق بعيداً عن كل احتكاك . وقد أدى نمو نظرية المنافسة غير الكاملة Imperfect Competition فى وقتنا الحاضر وما جلبته معها من اهتمام جديد بمشكلات المؤسسة الواحدة Individual Firm إلى حدوث تحول ملحوظ فى دائرة الاهتمامات . وفى نفس الوقت ، كان من بين

الدوافع الأكثر شمولا — والتى تحفز إلى الاهتمام بمشكلات توطن الصناعة — ما نتج عن الضغط الذى يؤدى إلى تدخل الحكومة لتخفيف وطأة التغيرات الدائبة الحدوث بالنسبة للهيكل الصناعى ورغم ذلك فليست هناك بعد نظرية للتوطن يجمع الكل على قبولها ، بمعنى أنه لم تتم بعد صياغة المبادىء التى يمكن للمشروعات الجديدة أن تقوم — وفقا لها — بتوطين نفسها[1] . وتنشأ الصعوبة هنا من أن العوامل التى تقرر توطن الصناعة تتنوع فيما بينها تنوعاً بيناً ، كما أن أهميتها النسبية تميل إلى التغير تغيراً كبيراً مع مرور الزمن . وفضلا عن ذلك ، فان كثيراً من العوامل المتضمنة لا يمكن التعبير عنها بحدود مقدارية Quantitative Terms ، فلا يمكن لمؤسسة من المؤسسات مثلا أن تضع أية قيمة نقدية محددة للمزايا التى يمكن الحصول عليها (ولنقل ، فى مجال تأثير القوة المعنوية للعمال على إنتاجيتهم) نتيجة لتواجد المشروع فى موقع يكون نسبياً أكثر ملاءمة من الناحية الصحية من موقع آخر . ولا تزال بعض تعقيدات أخرى تنشأ مع وجود مصادر التناقض فى داخل المؤسسة ذاتها والمثال على ذلك أن احتياجات توطن المؤسسة كمشتر ومستخدم للمادة الخام قد تكون مختلفة تمام الاختلاف عن احتياجاتها كوحدة منتجة أو كموزع وبائع . ولمثل هذه الأسباب ، وفى هذا المجال فإن الانتباه ينصرف إلى إفراد بعض العوامل التى يكون لها

(١) لزمن طويل ، ومن بين الجهود الرامية إلى تكوين مثل هذه النظرية كانت نظرية ألفريد فيبر عن توطن الصناعات Alfred Weber's Theory من أكثر الجهود الجديرة بالذكر ، وبعدها تقدمت النظرية تقدما ملحوظا على أيدى كتاب آخرين مثل هوفر Hoover وجرينهات Greenhut وإيزارد Isard (انظر التذييل رقم ٢) فى آخر الكتاب حيث يرد ذكر بعض الكتب المقترح قراءتها لزيادة الاطلاع فى هذا الصدد .

مغزاها العام فى تطبيقها وأهميتها . وييسر هذا الاتجاه التركيز على أكثر المبادىء المتضمنة انتشاراً وملاحظة قوتها النسبية تجاه مجموعات ظروف مختلفة ؛ إلا أنه ينبغى أن يبقى بالذهن — بالنسبة لكل مؤسسة بمفردها — أن ظروفها الخاصة قد تتمخض عن نتيجة ما قد تكون أقل شيوعاً ، وربما تكون غير اقتصادية ولكنها تطرح جانباً كل هذه المبادىء .

٢ — الصناعات الاستخراجية والمحلية

Extractive & Local Industries

ومع ذلك فليست هذه التعقيدات عامة ، ففى صناعات معينة وخاصة تلك التى تأخذ طابع الصناعات المحلية أو الاستخراجية يمكن بكثير من السهولة واليسر شرح نمط التوطن الصناعى Location Pattern القائم .

ولا يكون من العسير علينا مثلا أن ندرك السبب فى أن إمدادات المياه وصناعات الخشب والمشروبات الخفيفة ، وخدمات السيارات العامة ومحطات التموين بالوقود والحكومات المحلية وأعمال الفنادق والمغاسل وبقالة التجزئة وغيرها تبقى موزعة هنا وهناك ومحتفظة بطابعها المحلى .

ذلك أن هذه الصناعات تقدم إنتاجها — من سلع وخدمات — مما ينبغى تقديمه إلى المستهلك مباشرة ، أو مما يكبدها نقله إلى مسافات بعيدة نفقات باهظة وهكذا فإن ما تسمى بصناعات الخدمات Service industries ينبغى أن تتواجد حيثما يتواجد عملاؤها وذلك نتيجة لطبيعتها الخاصة بها . ورغم أن هناك استثناءات لهذه القاعدة إلا أنها تكون جميعها من هـذا النوع الذى يميل إلى دعم القاعدة والبرهنة على صوابها . ونعتبر صناعة السياحة Tourism Industry

مثالا على هذه الاستثناءات ، وهى تمثل هنا عكس القاعدة ذلك أن العملاء هم الذين يسعون وراء الخدمة فى أماكن توطنها . وفى صناعات أخرى (كالمشروبات الخفيفة المعبأة فى زجاجات مثلا) وبعد نقطة معينة ، لن تكون وفورات إنتاج النطاق الكبير Economies of Large Scale Production كافية لتغطية النفقة الإضافية التى تنشأ عن توصيل الإنتاج إلى المستهلكين الذين يقطنون بأماكن بعيدة . ولهذا فإنه بالنسبة لكل هذه الصناعات يكون لتوزيع إجمالى السكان أقوى الأثر على نمط التوطن ولو أن درجة الإحكام التى يعكس بها نمط التوطن مدى انتشار السكان تتعدل تبعاً لبعض الاعتبارات مثل التوزيع الغير متساوى للدخل والإنفاق الشخصى .

وبالنسبة للصناعات التى تختص باستخراج المواد الخام مثل الفحم والحديد والبوكسيت فإن توزيع المناطق التى تتواجد بها هذه المواد هو الذى يقرر حدود التوطن . ومن الواضح أن هذه الصناعات لا تنهض إلا فى مناطق توافر المواد الخام ، ولكن هذا لا يعنى أن الصناعات سوف تتوطن فى كل مكان تتواجد فيه موارد هذه المواد . ذلك أن تشغيل مصدر معين من مصادر المادة الخام يعتمد على بعض العوامل مثل إمكانية الوصول إليه ودرجة جودته ومدى الطلب عليه ، بمعنى أن الأمر يعتمد على مقدار نفقات تشغيله بالنسبة إلى الثمن الذى يمكن أن يطلب فيه . وتنهض مثالا على ذلك الفحومات البخارية Steam Coals بمنطقة جنوب ويلز التى لم تكن تستغل بكثرة حتى جاء منتصف القرن التاسع عشر ومعه ظهرت السكك الحديدية التى يسرت نقل هذه الفحومات إلى الساحل بنفقات زهيدة . كما أنه نتيجة للتقدم الذى ساد السفن البخارية ، ونظراً لما تتميز به هذه الفحومات من خاصيات مكونة للبخار ، فقد تيسر

لأصحاب المناجم أن يطالبوا بزيادة فى السعر تكفى لتغطية النفقات العالية التى تصاحب تشغيل مثل هذا النوع من أنواع الفحم . وأن فعل هذه القوى هو الذى يقرر للصناعة المكان الذى تتوطن فيه فى أى وقت معين طالما أنها — عندما تكون مصادر المادة الخام مشتتة تشتيتاً واسعاً — تقبل التحرك بعيداً عن المناطق التى تصبح غير ملائمة من الناحية الاقتصادية لتتجه نحو المناطق التى تصبح أكثر ملاءمة بفعل :

— التطورات التكنيكية فى وسائل استخراج المادة الخام .

— أو التحسن الذى يطرأ على وسائل النقل .

— أو نتيجة لقيام أسواق جديدة .

وتعتبر الصناعات الاستخراجية مهمة — بصفة خاصة — من وجهة نظر واحدة ، إذ أنه يتعين عليها بفعل طبيعتها أن تكون مشتتة ، ويعمل تأثيرها أساساً — ومعه تأثير الصناعات التى تكون لسبب أو لآخر مقيدة بأماكن مواردها الخام أو أسواقها — كقوة تتعادل ، وهذا الاتجاه الراسخ نحو التركيز الصناعى Induotrial Concentration . وفى هذا الصدد فان تأثير الصناعة والزراعة الاستخراجية الرئيسية يكون مهماً بوجه خاص .

٣ — العوامل الاقتصادية الرئيسية التي يكون لها علاقة بتوطن الصناعة

إن أي حوار يدور حول العوامل الاقتصادية للتوطن ينبغي أن يقوم بقـدر كبير على أساس اعتبار النفقات ، وبالطبع فإنه توجد عـدة مواقع Locations يمكن للمؤسسة أن تعمل فيها . وإذا ما كان المنظم — فضلا عن ذلك — يتصرف بحكمة (من الوجهة الاقتصادية) وإذا ما كانت لديه الخـبرة اللازمة فإنه سيختار من المواقع ما يقدم له أقل نفقة بالنسبة لـكل وحدة من وحدات الناتج The Lowest Cost per Unit of Output ومن بين العوامل العديدة التي يمكن أن تلعب دوراً ما في تحديد الموقع الذي تتخذه الصناعة فان نفقات النقل Transport Costs تنهض كواحدة من أوضح تلك العوامل أهمية . ذلك أنه من المحتمل أن تتجشم المؤسسة نفقات النقل في مرحلتين رئيسيتين من مراحل نشاطها :

(ا) عند تحصيل وتجميع المواد الخام .

(ب) عند توزيع الإنتاج الذي يتم صنعه .

وهـذا مما يحفز المنتجين إلى اختيـار موقع يجمع بين القرب من موارد المواد الخام والأسواق ولـكن إذا لم يحدث مثل هـذا التوافق فان من المحتمـل أن يـكون هناك تعـارض بين هاتين المجموعتين من المغريات . وقد يبدو لأول وهلة أن الحل المشار إليه قد يدل على نقطة متوسطة Intervening Point تصل عندها الـكمية المنقولة والمسافة التي تقطع في النقل

إلى ومن المؤسسة إلى حدها الأدنى[١] ومع ذلك فان هيكل أسعار النقل يميل إلى التقليل من شأن مثل هذا الحل ، إذ توجد عادة وفورات هامة بالنسبة للمحمولات إلى مسافات طويلة Long Hauls كما توجد أسعار نقل أكثر انخفاضا للمواد التي تكون أكثر ضخامة بالنسبة لقيمتها . ومن هنا يتضح أن نفقات النقل لا تتأثر في تفاوتها تأثراً مباشراً بعامل المسافة . وفضلا عن ذلك فان توطن الصناعة في موقع متوسط Intermediary Point قد يتضمن انشطار عملية النقل Break in Carriage مما يكلف نفقات باهظة إلى جانب التضحية بالوفورات الخاصة بالخدمات والخبرة المتخصصة التي يمكن للصناعة أن تجنيها عن طريق الاقتراب الوثيق من مصدر المواد الخام أو الأسواق . ونخلص من كل هذه التأثيرات بنتيجة واحدة تتمثل في الاتجاه إلى دفع موقع التوطن — الذي تنخفض عنده نفقات النقل إلى أدنى حد Point of Minimum Transport — Costs نحو إحدى الجهتين (مصدر المواد الخام أو السوق) وذلك بدلا من تركه في نقطة متوسطة بينهما . وهكذا فانه إلى الحد الذي يكون فيه لنفقات النقل أثرها على قرارات التوطن فان معظم هذا التأثير يتمثل في توجيه التوطن بحيث يأخذ طريقه نحو مصدر المواد الخام أو الأسواق . وأن القوة النسبية لهذه الاتجاهات المختلفة إنما تتقرر — إلى حد كبير — تبعاً للطبيعة والكميات النسبية للمواد الخام والسلع التامة لصنع Finished Products التي يتعين نقلها ، فاذا ما كانت المواد الخام ضخمة وثقيلة وتحتاج لنفقات نقل كبيرة وإذا ما كان المنتج التام الصنع صغيراً وخفيفاً ولا يحتاج إلا لنفقات نقل زهيدة فان عامل النقل

---

(١) كان هذا هو نفس الحل الذي اقترحه فيبر Weber ولكن العمل الذي جاء بعده تناوله بكثير من التعديل .

— رغم أنه يقابل باعتبارات أخرى — سوف يختار المتوطن موقعاً أقرب إلى مصدر المادة الخام .

وفضلا عن ذلك فإن هذا الاتجاه يتدعم كثيراً عندما تتضمن عملية التصنيع Manufacturing Process فقد المادة الخام لجزء كبير من وزنها ، إما عن طريق العادم أو الاحتراق لأن هذا يعنى أن الكمية الإجمالية التى يتعين نقلها ستكون أقل بكثير إذا ما تمت عملية التصنيع بالقرب من مصادر المواد الخام . ويتضح أثر هذه الاعتبارات جليا فى عملية تنقية الخامات Ores وتجفيف الأسماك أو تمليحها وهى عمليات تتضمن إزالة جزء كبير من العادم . كما أن نفس هذه الاعتبارات تكون مهمة أيضاً بالنسبة للصناعات التى تحتاج لكميات كبيرة من الوقود حيث يتركز الاهتمام فى هذه الحالة على مصادر الوقود. ولقد زاول الفحم تأثيره القوى فى هذا الصدد لأن نقله يتكلف نفقات عالية نسبياً فى حين أن أى جزء من وزنه لا يدخل فى وزن السلعة المنتجة Final Product .

وعندما تستخدم أكثر من مادة من المواد الخام التى تتسم بالضخامة وثقل الوزن فى عملية من العمليات فإن المادة التى تزاول أكبر قوة فى جذب الإنتاج إلى جوارها هى تلك المادة التى تفقد معظم وزنها فى عملية التصنيع ، إلا إذا كانت إحدى المواد الأخرى تستخدم بكميات أكبر . ولما كان من المعهود أن تتواجد أغنى خامات الحديد فى حقول الفحم فقد كان من الطبيعى أن تنجذب إلى هناك عمليات تصنيع الصلب Manufacture of Steel . إلا أنه عندما بدأت فى شرق انجلترا عمليات تشغيل الخامات المنخفضة الرتبة Low — grade Ores فقد اتجه الصناع إلى تشييد أفران صهر جديدة فى تلك المنطقة لأنه لم يكن من الاقتصاد فى شىء أن تنقل إلى حقل الفحم خامات جديدة لا تحتوى إلا على نسبة

هزيلة منه ، وعندما بدأ اعتماد هؤلاء على الخامات المستوردة أخذت أفرانهم تزحف فى اتجاه الساحل . وكلما كانت نفقات نقل السلعة التامة الصنع أعلى من نفقات نقل موادها الخام كلما اتجهت الصناعات إلى التوطن قرب أسواقها .
وقد ينشأ هذا لعديد من الأسباب [1] ، فقد تتضمن بعض العمليات زيادة فى الوزن مثلا فى حالة صناع البيرة والمياه المعدنية الذين يستخدمو فى صناعاتهم كميات مياه كبيرة بحيث تكون سلعهم فى النهاية أكثر ضخامة من موادها الخام . وفى حالات أخرى ، فإن نفقات نقل المنتجات Products تكون أكبر من نفقات نقل المواد الخام Rawmaterials . لأن هذه المنتجات قد تكون سلعاً قابلة للكسر Fragile أو سلعا فانية أو لأن هيكل أسعار النقل يحدد أسعاراً أكثر ارتفاعا لنقل السلع التى تتميز بارتفاع قيمتها بالنسبة إلى وزنها . ويحدث فى العادة أيضاً — ولا سيما فى تصنيع السلع الاستهلاكية Consumer goods أن يشترى الصانع مواداً متماثلة بالجملة ويبيع سلسلة متنوعة من المنتجات ليغطى الطلبات الصغيرة نسبيا التى تتضمن عدداً كبيراً من البضائع التى تقدم للأفراد لتصريفها مقابل عمولة . وإن من المحتمل فى مثل هذه الحالات أن تكون نفقات النقل عند التوزيع أكثر ارتفاعاً منها عند تحصيل المواد الخام ما يتسبب فى دفع موقع التوطن فى اتجاه السوق . ومع ذلك ، فان هذا الاندفاع نحو السوق غالبا ما يتبدد إذا ما كان صاحب الصناعة يقوم بتقديم منتجاته إلى السوق المحلية . وعندما تكون السوق كبيرة وموزعة توزيعا عادلا ومتساويا فقد يقوم المنتج بإنشاء مراكز إنتاج فى شتى أنحاء القطر ، إلا أنه

---

(١) هوفر «The Location Of Economic Activity» ماكجروم هل ١٩٤٨ ، صفحات ٧ — ٣٦ .

إذا ما كانت العمليات الانتاجية تسمح بوفورات نطاق كبيرة فقد يؤثر هذا المنتج الاكتفاء بانشاء مصنع واحد كبير — أو أكثر من مصنع — تكون نفقات الانتاج فيه منخفضة بحيث تعوض نفقات النقل الزائدة التى قد تلازم تلك العمليات وتعتبر مراكز التقاء خطوط النقل Transport Junction استثناءات لتلك القاعدة القائلة بأن نفقات النقل تدفع بالصناعات إما فى اتجاه مصادر المواد الخام أو فى إتجاه الأسواق ، ذلك أنه عندما يدخل عدد من المواد الخام فى إنتاج سلعة واحدة ، وعندما تكون السلعة التامة الصنع فى حاجة إلى منافذ تصريف متنوعة فان الحاجة تدعو إلى وجود مركز رئيسى تلتقى عنده عمليات النقل من حيث أنه ييسر :

(ا) عمليات تجميع المواد الخام .

(ب) عمليه توزيع المنتجات .

ويحدث نفس التأثير فى الأماكن التى تلتقى عندها وسيلتان مختلفتان من وسائل النقل وبالتوطن عند مثل هذه المراكز — التى ستكون بالنسبة لكثير من المنتجين مناطق متوسطة بين مصادر المواد الخام والأسواق — يتيسر لرجل الصناعة فى الغالب أن يتحاشى النفقات الباهظة لنقل سلعة من مركب إلى آخر أو من وسيلة نقل إلى أخرى Trans—Shipment لأنه يكون فى مقدوره مثلا أن يجلب كل مواده الخام بطريق النقل البحرى وأن يستخدم السكك الحديدية والطرق البرية فى توزيع السلعة التامة الصنع . وتضفى مثل هذه الاعتبارات أهمية خاصة على الموانى بوصفها مراكز للنشاط الصناعى . ومع ذلك فان الأهمية التى تنطوى عليها تلك المناقشة التى أثيرت فى هذا المقام إنما تعتمد على حساب نسبة نفقات النقل إلى النفقات الكلية والمدى الذى تصل إليه هذه النفقات فى

تفاوتها تبعا لمختلف مواقع التوطن الممكنة . إلا أنه فيما يتعلق بالتقدم الصناعى فى بريطانيا فقد كان من أعظم الأمور أهمية ذلك الاتجاه البعيد المدى الذى يقلل من الأهمية النسبية لنفقات النقل ، فقد كان للتحسينات الفنية المستمرة وماصاحبها من انتشار واسع ودقيق لشبكة النقل Transport Network تأثيراً موحداً يتمثل فى زيادة مرونة النقل وكفايته مما ساعد على تخطى الحواجز التى كانت تفرضها المسافة . ولقد تدعم هذا الاتجاه بعدها من خلال التغيرات التى طرأت على الهيكل الصناعى وجعلت من الصناعات الثقيلة التى تبتلع أكبر نصيب من نفقات النقل — أمراً قليل الأهمية نسبياً . وفضلا عن ذلك فإن إحلال الكهرباء أو الزيت كمصادر للحرارة والطاقة بدلا من الفحم قد هون كثيراً من شأن ذلك المؤثر الآخر (الخسارة الكبيرة فى الوزن بالنسبة للعمليات الإنتاجية التى تتطلب قدراً كبيراً من الفحم) الذى كان يجعل لنفقات النقل فى الماضى قوتها الخارقة وتأثيرها النافذ على قرارات التوطن . وفى الحقيقة ، فان التدهور الذى أصاب تلك المكانة النسبية لصناعات الفحم فى بريطانيا يعتبر من أقوى الأشياء التى تلخص لكل هذه الاتجاهات بطريقة أكثر فاعلية ، ذلك أن جذب حقول الفحم للصناعات الثقيلة الأخرى كان العامل القوى الوحيد الذى نبع منه ذلك النمط المميز للتوطن الصناعى فى بريطانيا خلال القرن الماضى .

وأنه بالنسبة لبعض الصناعات فان نفقات النقل لا تزال هى العامل الحاسم الذى يحدد موقع التوطن . ولكن مما يجدر ملاحظته أنه بالنسبة لدائرة صناعية آخذة فى الاتساع ، وفيما يتعلق بكثير من الصناعات الإنتاجية النوعية التى تسود فى هذا القرن فان نفقات النقل لا تمثل إلا أحد الاعتبارات الثانوية نسبيا .

ويتضح لنا ذلك على سبيل المثال من واقع إحدى الدراسات الحديثه التى تكشف لنا عن أنه من بين عشرين من أكبر الصناعات توطنا فى كل من بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية لا يتجه نحو مصدر المادة الخام أو السوق إلا عدد ضئيل منها[1]. وعلى الرغم من تلك المرونة الزائدة التى طرأت على النقل ، ورغم ما يتضمنه من نفقات صغيرة نسبيا فان الصناعة لم تصبح أكثر توزعا More dispersed . وربما كان السبب فى ذلك يرجع فى جزء منه إلى أن نفقات النقل ليست وحدها التى تتفاوت تبعا لمواقع التوطن البديلة ، إذ أن من الممكن أيضا أن تكون هناك بعض الاختلافات فى نفقات التشغيل Processing Costs . وتنشأ هذه الاختلافات أساسا من أن عوامل الانتاج لا تكون متسمة بقابليتها للتحرك الكامل Completly Mobile . أما إذا كانت كل العوامل كذلك فإن أسعارها التى تتداول بها عبر المجال الاقتصادى كله قد تكون موحدة Uniform مما قد لا يجعل لها تأثيراً على قرارات التوطن . ويمكن القول على وجه التقريب بأن هذا الوضع يتيسر له أن يسود فى رأس المال الذى يكون واسع الحركة — فى بريطانيا — بمعنى أن سعره (معدل الفائدة) لا يتأثر بالتنوع الجغرافى إلا بدرجة طفيفة . وحتى مع هذا فإن إمكانية الحصول على رأس المال Capital Availability يمكن لها فى بعض الأحيان أن تمارس بالنسبة للتوطن — تأثيرا ضخما وحاسما .

وكما بينا فى فصل سابق (الفصل الثانى — الجزء الخاص بتمويل المشروعات الصغيرة) فإن المؤسسات الصغيرة تعانى بعض الصعوبات فى تكوين رأس المال

---

(١) فلورنس فى كتابه The Logic of American & Britsh Industry طبعة ١٩٥٣ صفحات ٨٣ — ٨٤ .

عن طريق السوق مما يجعلها أكثر اعتماداً على الصلات الشخصية المحلية التى قد تقيدها إلى منطقة بعينها . وعلى النقيض من رأس المال فان الأرض تـكون غير قابلة للتحرك نهائيا وبالتالى فان إيجاراتها Rents تكشف عن تنوع هائل . وعلى الرغم من ذلك فان العهد بمستويات الايجار أنها من النادر أن تلعب دورا حاسما فى تحديد مواضع التوطن . ومن ناحية سلبية فان القيم البالغة الارتفاع التى تتميز بها الأراضى الواقعة بالمناطق الحضرية تجعلها محرمة على معظم أشكال النشاط الصناعى .

إلا أنه مازال يوجد فى الغالب عدد كبير من المواقع الممكنة التى لا يكون فرق الإيجار فيها كبيراً وخاصة أنه عنصر الايجار لا يشكل عادة إلا حصة صغيرة من النفقات الـكلية .

أما العمالة Labour فانها تفوق الأرض بدرجة ملحوظة فيما يتعلق بقابليتها للحركة . إلا أنه طالما أن الأجور تشكل فى الغالب جزءاً مهماً من إجمالى نفقات التشغيل فإن أى تباين إقليمى فى أسعار العمالة يكون له تأثيره الـكبير على التوطن الصناعى . وفى المدى القصير فإن العمالة تـكون عديمة الحركة نسبياً ، ذلك أن التفضيلات الشخصية والروابط الأسرية والاجتماعية ونفقات الانتقال وغيرها من العوامل أثرها الذى يعرقل حركة العمالة ويؤدى إلى ظهور الفروق الإقليمية فى مستويات الأجر الحقيقى . وبطبيعة الحال فان الفروق فى النفقات الحقيقية للعمالة هى التى تـكون مهمة كما أن المعدلات المنخفضة للأجور لن تقوم بدورها بجذب الصناعة فقد يقابل الأجور المنخفضة نقص فى الـكفاية وانخفاض فى الانتاجية . وعندما تكون النفقات الحقيقية للعمالة منخفضة — ومع بقاء الأشياء الأخرى على حالها — فإن الصناعة سوف تنجذب إلى المنطقة ، ولـكن هذا لا يمنع أن

تتفاوت قوة الجذب تفاوتا كبيرا من صناعة إلى أخرى وذلك تبعا لاختلاف نفقة العمالة ونسبتها إلى النفقات الكلية . وعلاوة على ذلك فان تأثير معدلات الأجور المنخفضة سوف يتلاشى إذا ما إقترنت به الظروف التالية :

ا — إذا ما تبين أن توطن الصناعة بمنطقة الأجور المنخفضة سوف يكون مصحوباً بزيادة فى نفقات النقل تفوق الوفورات المتوقعة من هذه الأجور .

ب — إذا ما كان هذا التوطن يعنى التخلى عن وفورات خارجية مهمة يكون الحصول عليها مضمونا إذا ما أقيم المشروع فى وسط المراكز الصناعية القائمة .

حـ — أو إذا كان توطن الصناعة بمنطقة الأجور المنخفضة يعنى حرمانها من مهارات عمالية خاصة لا تتوافر فى تلك المنطقة .

ومن هنا فانه لا ينبغى لنا أن نعول كثيراً على تأثير النفقة المنخفضة للعمالة ، إذ أنه على المدى البعيد سيكون للعمالة من القدرة على الحركة ما يكفى لحد من الفروق الاقليمية فى مستويات الأجر الحقيقى . ويسود بين الصناع فى الوقت الحالى اتجاه للدخول فى اتفاقات على المستوى القومى لتحديد أدنى حد للأجور ولا ريب فى أن هذا الاتجاه يسد الباب فى وجه تلك الفروق ويضيق عليها المجال الذى تعمل فيه . [1] أضف إلى ذلك أنه فيما عدا منطقة لندن تقريبا فان الفروق الاقليمية فى نفقات المعيشة لا تكون ظاهرة بدرجة كافية بحيث يمكن لها أن تزاول تأثيرا على نفقات العمالة . وفى السنوات الحاضرة يبدو أن الأمر الذى يحظى بالقدر الكبير من الأهمية هو اختلاف المعروض من القوى العاملة وتفاوته من منطقة إلى أخرى .

---

(١) علما بأن للمؤسسات فى المناطق التى تعانى نقصا فى الأيدى العاملة تكون — فى الحقيقة مضطرة إلى دفع أجور تفوق بكثير الحدود المنصوص عليها فى الاتفاقات القومية .

ولقد أمكن للمستوى القومى العالى للعمالة منذ عام ١٩٤٥ أن يخفى قدراً ملحوظاً من هذه الفروق الإقليمية التى كانت تسود بين مختلف المناطق ، والمثال على ذلك ما حدث من تقارب فى أحوال العمالة بين مناطق مثل الميد لاند ولندن (التى كانت تعانى بوجه عام من النقص فى العمالة) وبين مناطق أخرى مثل جنوب غرب ويلز ومرس سايد وأجزاء أخرى من سكوتلندة حيث كانت تسود أحوال عمالة طيبة نسبيا. ولا ريب فى أن توافر العمال فى منطقة من المناطق يمثل عامل جذب لأرباب الصناعات التى لا تتقيد بأماكن المواد الخام أو أماكن تسويق المنتجات أى الصناعات المتحررة من عبء نفقات النقل.

وتدلنا دراستان حديثتان (تختص أحداها بصناعة الملابس والأخرى خاصة بصناعة الأحذية) على أن نقص العمالة فى المراكز الصناعية القائمة يعد من الاعتبارات الرئيسية التى تؤثر فى اختيار مواقع أية مشروعات جديدة [1] والدليل على ذلك أن درجة تركز صناعة الملابس فى لندن والشمال الغربى ويوركشير قد انخفضت عما كانت عليه فى فترة ما قبل الحرب بسبب زحف هذه الصناعة فى اتجاه ويلز والمنطقة الشمالية التى كانت قادرة على تقديم المطلوب من العمال لهذه الصناعة . ولا يتوقف الأمر عند حد توافر العمال المطلوبين فحسب بل ويتعداه إلى نوع هؤلاء العمال ودرجة مهارتهم ، ففى حالة صناعة الملابس كان المطلب الأساسى هو تجمع أكبر عدد من العمال من ذوى الأجور المنخفضة نسبيا . ولقد كان من الأمور المحببة لدى القائمين على أمر تلك الصناعة كون العمال غير مهرة فقد يسر ذلك العمل بطرق جديدة للانتاج كان يمكن أن

W. P. LUTTREL - The Cost Of Indnstrial Movement (1)
N. I. E. S. R. Occasional Papers XIV' 1952. PP. 5-3, 26-8.
D.C. HAGUE & P.K. NEWMAN - Costs In Alternative Locations
N. I. E. R. Occasional Papers XV, Chaps. II & IV,

تقابل بمعارضة كبيرة من أوساط العمال المهرة فى المراكز الصناعية القديمة . وعلى النقيض من ذلك فان الأمر كان يختلف فى حالة صناعة الراديو التى واجهت الكثير من الصعوبات عند قيامها فى المراكز الجديدة وذلك لصعوبة تجميع العمال الذين تتوافر لديهم المهارات الخاصة المطلوبة لهذه الصناعة . ولقد استدعى هذا تخصيص مصروفات أكبر للخطط التدريبية ، مع أنه كانت قد تمت مواجهة المشكلة مواجهة جزئية وذلك بتركيز العمليات الروتينية الكثيرة فى المناطق الجديدة حيث تستخدم الصناعة — نتيجة لذلك — حصة من القوى العاملة النسائية تفوق ما كانت تستخدمه منها فى المراكز الصناعية القديمة[1] .

ومع هذا فإن إغراء مناطق تجمع العمال سوف يتضاءل إلى حد كبير — حتى فى الأوقات التى يسود فيها النقص العام فى العمالة — وذلك إذا لم تكن القوى العاملة المتوافرة من النوع المطلوب للصناعة . وبصرف النظر عن مسألة المهارات ، فإنه إذا ما كانت القوى العاملة المتعطلة فى منطقة ما عدوانية المسلك تميل إلى الدخول فى الاتحادات العمالية وتفكر فى الاضرابات فإن أرباب الصناعات يتصرفون وقتها على حساب أعصابهم عندما يشرعون فى إقامة مشروعاتهم على أساس تشغيل هذا النوع من العمال . وربما كان هذا عاملا كبيراً فى فشل الصناعة فى التحرك تجاه المناطق التى كانت تسودها درجة عالية من البطالة فى سنوات الحرب[2] . وربما كان من أكثر الأمور أهمية فى

---

(١) D. C. HAGUE & J. H. DUNNING « Costs in Alternative Locations »

والجزء المتعلق بصناعة الراديو فى مجلة الدراسات الاقتصادية لسنة ١٩٥٥ / ١٩٥٥ صفحات ٢٠٣ — ٢١٣ .

(٢) وسبب آخر أيضا هو أن الرواج فى الأجزاء الأخرى من البلد لم يكن إلا رواجا نسبيا ، ولذا لم يكن هناك نقص شديد فى العمالة فى مناطق الرواج بحيث يدفع الصناعة دفعاً إلى مناطق الكساد .

الوقت الحالى ذلك المدى الذى تصل إليه كثير من الصناعات الآخذة فى التوسع فى طلبها لنسبة كبيرة من الأيدى العاملة الماهرة مما يجعلها تحجم عن ترك مراكزها الحالية . ولا تقف جاذبية المراكز القائمة لصناعة عند حد توافر الأيدى العاملة الماهرة بها بل إن أهميتها تتعدى ذلك بكثير، فإن صناعة ماقد تنجذب إلى منطقة بعينها بسبب توافر بعض المنافع الطبيعية بها كوجود الطاقة والمادة الخام وملاءمة المناخ — الخ . وحتى بعد استنزاف تلك المنافع الأساسية وتلاشى مالها من أهمية فان تركز صناعة ما — أوجزء كبير من تلك الصناعة — فى منطقة صغيرة نسبيا يكون له فى حد ذاته منافع كبيرة خاصة به . وتأخذ هذه المنافع التى تسمى وفورات التركز Economies of Concentration صوراً عديدة منها وجود الحرف الفرعية التى تمكن الصناعة الرئيسية من الحصول على حاجاتها من المواد المتخصصة بطرق أرخص وأكثر سهولة. ومن هنا فان نمو صناعات الهندسة البحرية على نهر الكلايد Clyde وهندسة النسيج فى لانكشير Lancashire لم يسهل لهذه الصناعات الخدمة المباشرة والإصلاح السريع لمعداتها المتخصصة فحسب بل إنه — بما يسمح به من اتصال وثيق بين الصناع والفنيين — يشجع على الجهد المشترك لتصميم معدات محسنه . ويمكن أن نذهب إلى أبعد من ذلك فنقول إن العمال المحليين ينمون مهاراتهم التقليدية الخاصة بصناعة ما ويصلون بها إلى أعلى المستويات التى قد يكون من الصعب على تلك الصناعة أن تعثر على مثيلتها فى مكان آخر كما أنها قد تحتاج لنفقات باهظة إذ ما أرادت تدريب عمال

═ أضف إلى ذلك فائض القوى العاملة فى مناطق الكساد لم تكن من النوع التى يتمتع بمهارات خاصة تحتاجها الصناعات الآخذة فى التوسع . كما أن أرباب الصناعات كانوا يحجمون عموماً عن إقامة مشروعاتهم فى تلك المناطق لمجرد أنها مناطق يسودها الكساد الاقتصادى .

جدد على هذه المهارات ، الأمر الذى يبدو أثره واضحاً فى احتفاظ صناعة الفخار فى ستافورد شاير بمواطنها القديمة حتى وقتنا هذا وعدم الانتقال إلى أى مكان آخر . وحتى عندما تكون كل الأيدى العامله بالمنطقة مستغلة بالكامل فان المؤسسة التى ترغب فى التوسع غالباً ما تلجأ إلى المنافسة — للحصول على نصيبها من الأيدى العاملة — وذلك بتقديم أجور مرتفعة بدلا من الانتقال إلى منطقة محرومة من تلك المهارات التقليدية . أضف إلى ذلك أن الخدمات المهنية والتجارية تكون وثيقة الصلة بالصناعة وتسارع إلى تلبية احتياجاتها ، كما يصبح إنشاء وسائل البحث المشترك أمرا أكثرا يسرا وأقل من ناحية النفقات . هذا إلى جانب أن الإمكانيات المحلية للتعليم — وبخاصة الكليات الفنية — ترسم سياستها فى الغالب بحيث تلبى الاحتياجات الخاصة للصناعة الرئيسية . وينتج عن كل هذه الاتجاهات التجمعية زيادة ملحوظة فى كثافة السكان مما يغرى الصناعات التى تفضل — لأى سبب من الأسباب الاقتراب من السوق — بالزحف إلى المنطقة .

كما أن المنافع العامة وصناعات الخدمات تأخذ فى النمو فاذا ما توافرت لهذا النمو الخدمة الطبية الواسطة والظروف التعليمية والترفيهية الطيبة فانه يضاعف المغريات التى تحظى بها المنطقة .

ولقد ورد فى أحد التحليلات الحديثة عن التجمع الحضرى لمنطقة ميدلاند الغربية تصوير صادق للآثار الكبيرة التى ترتبت على عمليات التركز الصناعى [1] .

---

(١) فلورنس فى كتابة The Logic of British and American Industry ، طبعة سنة ١٩٥٣ صفحات ٨٠ — ٨٨

ولقد عرضت هذه الدراسة أيضا لعامل اقتصادى مؤثر وفعال ، ذلك أن تركز الصناعة يساعد عددا من المصانع — التى تترابط عملياتها الانتاجية بدرجة كبيرة — على التواجد فى حيز متقارب .وهذه التقارب يجلب للمؤسسات نفس المميزات التى يمكن لمؤسسة واحدة كبيرة الحصول عليها نتيجة لاقتصاديات النطاق . وبهذه الطريقة فان المؤسسات التى تضطلع بمراحل متشابهة فى صناعة معينة تستفيد استفادة كبيرة نتيجة لعاملين :

(أ) تيسر الاتصال المباشر فيما بينها ·

(ب) التخصصات الدقيقة المكملة لبعضها ·

وإلى جانب مؤسسات الصناعة الواحدة فان هناك أيضا ترابط وثيق بين مختلف الصناعات التى تتركز فى منطقة ما والمثال على ذلك تركز عدد من الصناعات التى تتشابك عملياتها الإنتاجية تركيزاً كبير فى منطقة ميدلاند الغربية، وتستفيد كل صناعة نتيجة قربها من غيرها من الصناعات ، كما يكون فى مقدورها أن تشد إليها وتنتفع بالصناعات الأخرى (مثل صناعة صهر المعادن وطرقها) التى تخدم الصناعات الرئيسية ، كما يتيسر لها الاستفادة من الصناعات المنتجة للآلات والمعدات التى تلزم لكل الصناعات مثل الخارط أو مواسير الصلب . وعلاوة على ذلك فان من المحتمل أن يكون التوطن الكبير لهذه الصناعات — التى تعتمد أساسا على العاملين من الذكور — قد شجع على نمو صناعات أخرى مثل الكاكاو والشيكولاته التى تعتبر هى الأخرى من الصناعات الرئيسية فى المنطقة والتى تعتمد فى الغالب على الأيدى العاملة النسائية .

ومجمل القول أن المكاسب الناتجة عن التركز الصناعى تكون شاملة النفع ملموسة الأثر ، وهى تتدعم تدريجيا بفعل عامل الزمن والدليل على ذلك أنه إذا قامت صناعة ما فى منطقة معينة فان معظم الداخلين الجدد إلى الصناعة

يكون لديهم الميل القوى لبناء مشروعاتهم فى نفس المنطقة .

وقد تصبح الأسباب الأخرى التى تسوقها الصناعة لتبرير توطنها — أينما قدر لها أن تكون — أسبابا غير عملية، ولكن الحقيقة الثابتة للتوطن ومايصحبه من وفورات خارجية هى التى تظل تزاول جذبها القوى للصناعة . وقد يكون الأمر كذلك إذا ما أمكن نقل الصناعة ككل إلى منطقة أخرى تكون أكثر ملاءمة لنموها . ولكن مشروعا بمفرده يتعين عليه أن يلتزم بنمط الصناعة القائم، كما أن هذا النمط الذى يتحدد بفعل التطور التاريخى المستمر يكون فى العادة عاملا مؤثرا (عن وعى أو غير وعى) على قرار التوطن الذى يصدره منظم المشروع الجديد ، وليس هذا معناه أن الأفكار القديمة هى التى تسيطر وحدها على توزيع الصناعة لأن نمط التوطن الصناعى يتعدل تدريجيا وباستمرار بتأثير الحركات التاريخية العريضة .

وفى هذا الصدد فأن أهم الاتجاهات العالمية التى سادت خلال القرنين الماضيين كانت :

(أ) تحسين وسائل النقل .

(ب) التغييرات فى مصادر الوقود والطاقة .

(جـ) تحسين وسائل الإنتاج الفنية .

ولقد أسهمت هذه التطورات مجتمعة فى إضعاف جاذبية حقول الفحم ومراكز الصناعات الأساسية الثقيلة. كما ساعدت أيضا على انطلاق قطاعات صناعية هامة من عقالها بمعنى أنها أصبحت إلى حد ما غير مقيدة باختيار دائرة توطن محدودة . ومع ذلك فان هذه الحرية لم تؤد بالصناعة إلى التفرق ذلك أن المزايا

الكبيرة للتركز الصناعى قد أدت ببساطة إلى وجود تجمع جديد فى الميدلاند ولندن والجنوب الشرقى أخذ مكان التجمع القديم الذى كان يقوم حول حقول الفحم .

ويغرينا التاريخ بالرجوع إليه ليضع لنا النقط فوق الحروف بالنسبة لتلك التساؤلات التى عجزت النظرية المبتورة للتوطن عن الإجابة عليها .

ولكن لا يخفى علينا مدى الخطر الذى يكمن فى هذا الاتجاه إلى جانب الأسباب القوية التى تجعل النتائج التى يقدمها لنا محدودة للغاية . . . إذ ليس من الصعب علينا أن نعثر على تأكيد تاريخى بالنسبة للاتجاهات العريضة للصناعة ، فنى الجيل الذى سبق سنة ١٨٥٠ مثلا « كان كل زائر لبريطانيا يلاحظ تركز الصناعة والسكان بطريقة غير عادية حول حقول الفحم أو بالقرب منها »[1] بينما لا يكون من السهل علينا التعرف على الحركات الصغيرة بتفاصيلها الدقيقة . فقد كان من النادر فى الماضى — وكما هو عليه الحال الآن — أن تتوافر لدينا أية معلومات موثوق بها ومحددة لتفسير الأسباب التى كانت ترتكن إليها القرارات الفردية الخاصة بالتوطن الصناعى . وأن ندرة هذه الأدلة تفتح الباب أمام احتمالين خطيرين من احتمالات سوء التفسير :

(ا) تفسيرنا للوقائع بعد حدوثها ...... فلأن صناعة ما تكون قد توطنت بالفعل فى منطقة معينة فإنه يكون من الممكن تقديم أسباب شبه معقولة لشرح تلك الحقيقة ، ولكن ليس هناك تأكيد ما بأن تلك التبريرات التى

---

(1) Clapham, Economic History Of Britain, The Early Railway Age 1820 - 1850. طبعة كامبردج ١٩٣٠ ص ٤٢ .

تركز عليها الانتباه بعد حدوث الظاهرة كانت هى — فى مبدأ الأمر — صاحبة الحسم فى تحديد موقع توطن الصناعة .

(ب) ربما كان من السهل أيضاً أن نخطىء التفسير فنقول مثلا :

طالما أنه لا يتوافر لدينا أى شرح واضح للأسباب التى تكون قد حدت بأحد المنظمين أن يختار مكاناً بعينه لتوطن مشروعه ، فإنه يمكن القول بأن هذا الاختيار كان رغماً عنه . والمثال على ذلك أن الرأى القائل بأن صناعة القطن مثلا « قد توطنت فى لانكشير لأسباب عرضية أساساً » يعتبر واحداً من الآراء التى ينبغى أن يجرى عليها الكثير من التعديل والتغيير، وذلك لو أننا رجعنا بفكرنا إلى أصول هذه الصناعة فى الفترة التى سبقت مرحلة ازدهارها العظيم فى النصف الثانى من القرن الثامن عشر [1] .

والفكرة الرئيسية حول أهميـة العوامل التاريخية بالنسبة للتوطن الصناعى ليست فى أنها تصور المدى الذى وصل إليه نمط التوطن كنتيجة تراكمية للأحداث التاريخية ، ولكن أهمية هذه العوامل تتضح على النحو التالى :

(ا) أن الحركة المستمرة للتاريخ Historic Inertia — التى تستمد قوتها من استمرار تواجد الوفورات الخارجية فى منطقة من المناطق — تميل دوماً إلى تعليق أهمية صناعية على هذه المنطقة .

---

١ — (١) R. C. on distribution of the industrial population Cmd. 6153 (1940) P. 32, Wadsworth and Mann,

(ب) The Cotton Trade of Industrial Lancashire 1600 - 1750 طبعة سنة ١٩٣١ ـ الفصل الأول .

(ب) أن هناك — على الرغم من ذلك — عملية تغيير مستمرة فى نمط التوطن Location pattern تنبع من تأثير الاتجاهات الطويلة الأمد .

٤ – بعض عوامل أخرى

وإلى جانب ما سبق من تقرير مختصر عن التأثيرات العامة التى يكون لها وقعها على التوطن الصناعى فإنه يمكن لنا أن نضيف فيما يلى قائمة أخرى من العوامل التى يكون لها نفس الأثر . وقد يكون من المحتمل أحياناً — نظراً للأمور المحيرة التى تواجه المنظم — أن تملى الاعتبارات القصيرة الأجل قرارات توطن يكون من طبيعتها — أساساً — الاستمرار لمدة طويلة ، ومن تلك الاعتبارات نقص مبانى المصانع فى السنوات التى تلت الحرب مباشرة .... هذا النقص الذى حدا ببعض المشروعات إلى توطين نفسها فى المناطق التى تتوافر فيها الأماكن المناسبة . وتدلنا عملية مسح حديثة تجرى فى منطقة التنمية بالشمال الشرقى North East Development Area على أن ما يقرب من نصف المشروعات موضوع الدراسة قد أقرت بأنها لجأت إلى تلك المنطقة لأنه يتوافر فيها الحيز والمواقع المناسبة لمصانعها[1] .

وفى حالات أخرى كثيرة فإن القرار النهائى للتوطن كان يتعلق باعتبارات شخصية بحتة . وكان المجال الذى تدور فيه هذه الاعتبارات واسعا بدرجة كبيرة ، فقد كان يتضمن احتمالات كثيرة منها التطلعات الاجتماعية لزوجة منظم المشروع . ومع ذلك فان أكثر الاعتبارات المألوفة يكمن فى التصاق الشخص

---

(1) Development Area Policy in The North East of England
تأليف ألين وأودبر وبودين — طبعة سنة ١٩٥٧ ، ص ٦٥ .

بالأرض التى نشأ عليها ، فمن الطبيعى أن يقوم المشروع الصغير فى المنطقة التى يعيش فيها المنظم ومن الطبيعى أيضا أن هذا المشروع — إذا ما كان ناجحا — سوف يكبر وينمو فى نفس موقعه الأصلى .

ومن هنا فانه يعزى إلى تلك الأسباب — بقدر ما — السر فى أن أوكسفورد قد أصبحت مركزا هاما من مراكز صناعة السيارات كما أن يورك قد أصبحت مركزا هاما فى صناعة الشيكولاتة .

ومن السهل أن نحكم على مثل تلك القرارات — التى تبنى على أساس هذه العوامل — بأنها غير حكيمة من وجهة النظر الاقتصادية ولكن مثل هذا الحكم قد لا يجد له ما يبرره ، ذلك أن المنظم — على الرغم من الاعتبارات سابقة الذكر — يحرص على التأكد من وجود الموقع أو المبنى المناسب للمشروع وأن وسائل النقل ومصادر الطاقة متوافرة ، وأن المناخ وامدادات المياه مناسبة ، كما أنه يحرص أيضا على التأكد من أن منطقة التوطن المختارة تخلو من أية مصانع قريبة يمكن أن تضطلع بعمليات إنتاجية تتعارض والعمليات التى ينوى القيام بها فى مشروعه [1] .

أضف إلى ما سبق أن الكثير من العوامل الشخصية التى تؤثر فى قرارات التوطن تكون قائمة فى الأصل على أسس اقتصادية ، ذلك أنه يمكن بسهولة تذليل ما يواجه المشروعات الصغيرة من صعوبات فى تكوين رأس المال مثلا إذا ما كان المنظم يتمتع بالسمعة الحسنة بين أهالى المنطقة ، بينما يتيسر له فى نفس الوقت وعن طريق صلاته الشخصية بعدد كبير من رجال الأعمال المحليين أن يبيع منتجاته وأن يحصل على ما يريده من المواد الخام .

(١) وهكذا لا يكون من المعقول مثلا أن تقيم معملا للشيكولاته بجوار مصنع للاسمنت

ومع ذلك فان الفكرة الرئيسية تتلخص فى أنه على الرغم من أن القرارات النهائية للتوطن الصناعى قد تتوقف على اعتبارات شخصية تافهة . إلا أن هذا ليس معناه بالتالى تجاهل العوامل الأخرى ، ولكن معناه أن نفقات النقل والعمالة وغيرها لا تشكل أهمية كبيرة بالنسبة للمشروع ، كما أن تفاوتها من منطقة إلى أخرى لا يكون تفاوتاً بيناً . والأمر الطبيعى هو أن المنظم لا يتسنى له أن يطلق العنان لتفضيلاته الشخصية إلا إذا تيقن من أن الفروق المقدرة للنفقات بين المواقع الممكنة فروق صغيرة نسبياً . (١)

إلا أنه كان هناك — كما سبق لنا أن رأينا — اتجاه قوى يسود فى قطاع كبير من الصناعة ويهدف إلى التقليل من الأهمية النسبية لنفقات النقل والعمالة وبالتالى على الفروق فى النفقات بين المواقع المختلفة . وهكذا يتسع المجال — إلى حد ما — للتقليل من تحكم العوامل العامة فى تحديد القرار النهائى للتوطن . وخاصة إذا كانت مظاهر عدم كمال السوق Market Impefeation تسمح بالتغاضى عن معنى المساوىء التنافسية الصغيرة . ومع ذلك فإنه على الرغم من أن الصناعة قد أصبحت أكثر انطلاقا وحرية فى اختيارها لمواقع توطنها إلا أن ذلك لم ينتج عنه أى تبعثر لها وذلك للأسباب التى سبق ذكرها . كما أن تقدم عمليات التجميع الواسعة للمناطق الحضرية قد أسفر بدوره عن مشكلات اجتماعية بالغة التعقيد مثل :

١ — القيود والنفقات الخاصة بالسفر إلى مسافات بعيدة للعمل .

---

(١) من المحتمل أن يكون المدى الذى يصل إليه اتخاذ قرارات التوطن على أساس المعرفة الغير كاملة أكبر الأثر فى منع النمط الفعلى للتوطن من التمشى مع أى نمط افتراضى أمثل Hypothetical Optimum Pattern

٣ — تقلص مساحة الأماكن الفضاء ونقص الوسائل الترفيهيه .

٣ — التضخم المخيف فى حركة المرور .

٤ — التأثيرات السيئة على الصحة التى تنتج من الضوضاء والدخان وفضلات الصناعة والازدحام الزائد عن الحد . . الخ . (١)

وقد كان من جراء تلك الآثار الاجتماعية السيئة التى نتجت عن التركز الصناعى أن أصبح السبيل ممهدا أمام تدخل الدولة بدرجة أكبر فى تحديد مواقع التوطن الصناعى .

٥ — تدخل الدولة

برزت إمكانية قيام الدولة بتوجيه التوطن الصناعى كجزء من الاتجاه المتزايد الذى يدعو الدولة إلى التدخل — بدرجة أكبر — فى توجيه النظام الاقتصادى . كما أن المسئوليات الملقاة على عاتق الحكومة باتساعها وتوزعها كانت هى الأخرى حافزاً يدعو إلى استخدام سلطة الدولة فى هذا الشأن . ذلك أن شئون التعليم والإسكان والبطالة والصحة والمرافق العامة أصبحت من الأعباء التى تثقل على خزانة الدولة ولا يمكن للحكومة أن تقف موقف اللامبالاة تجاه ما يتخذه منظمو المشروعات من قرارات قد تكون متمشية مع مصالحهم الخاصة ولكنها قد تتطلب فى نفس الوقت إنفاقاً عاما كبيراً . وهكذا فإن القرار الخاص بتوطن مصنع جديد كبير فى منطقة معينة قد يستدعى إنشاء طرق جديدة وتشييد المدارس والمرافق العامة . . الخ بينما يكون الناس فى

---

(١) انظر تقرير R . C . On The Distribution Of The Industrial Population لسنة ١٩٤٠ والذى يعرف عموما باسم تقرير بارلو. Barlow's Report

المناطق الأخرى متعطلين وتكون المدارس والقوى الاجتماعية الأخرى إما زائده عن الحاجة أو غير مستخدمة بالكامل . ومع ذلك فإن الأسباب الرئيسية التى دعت إلى زيادة نشاط الحكومة فى هذا المجال كانت تتسم بطابع خاص ففى فترة الثلاثينيات من هذا القرن كانت الحكومة مدفوعة فى تدخلها أساسا بالرغبة فى تخفيف حدة البطالة المزمنة التى كانت تنتشر فى المناطق التى كانت تعتمد على الصناعات الأساسية الثقيلة (مثل الفحم والقطن وبناء السفن . . ألخ) والتى كانت تعانى تدهورا اجتماعيا مخيفا تزيد من خطورته حالات الكساد الدورى الحادة . ومنذ عام ١٩٤٥ كانت التأثيرات الرئيسية الداعية إلى تدخل الحكومة تتمثل فيما يلى :

١ — الاعتقاد بأن الهدف المنشود هو الهيكل الصناعى المتوازن المتنوع .

٢ — العمل على تدارك المساوىء الاجتماعية والاقتصادية التى كانت تعزى إلى تركز الصناعة بدرجة عالية فى منطقة معينة .[(١)]

٣ — الرغبة فى القضاء على جيوب البطالة التى ظلت منتشرة فى بعض المناطق حتى مع تمتعها بنشاط اقتصادى كبير نوعا ما .

ويمكن لنا فى إيجاز تلخيص ما بذلته الحكومة فى هذا المجال فيما يلى :

كان من أول التدابير الهامة التى اتخذتها الحكومة قانون المناطق الخاصة Special Areas Act لسنة ١٩٣٤ الذى حدد أربعة أقاليم هى :

---

(١) لا يمكننا القول عما إذا كانت هذه مساوىء بمعنى الكلمة ، ذلك أن لجنة بارلو Barlow كانت مكلفة ببحث المساوىء المترتبة على التركز الصناعى من حيث أنها مساوىء ولم يكن من بين اهتماماتها قياس هذه المساوىء ومقارنتها بما يقابلها من مميزات اقتصادية كبيرة .

ا — الشمال الشرقى . North - East

ب — غرب كمبرلاند . West - Cumberland.

ج — جنوب ويلز . South Wales.

د — وادى نهر السكلايد . Clyde Valley.

كمناطق خاصة . وقد قامت كذلك بتعيين مسئولين كبيرين لتسهيل عملية إنعاش تلك المناطق اقتصادياً . ولكن السلطات المخولة لهذين المسئولين لم تكن كافية بالقدر الذى يسمح لهما بالكثير من العمل الإيجابى . وقد تمثل أول جهد أسهمت به الحكومة فى حل مشكلة المناطق الخاصة فى تشجيع القوى العاملة الزائدة عن الحاجة فيها على الهجرة إلى مناطق النشاط الاقتصادى .

ولما لم تبدر عن رأس المال الخاص أية بادرة تدل على أنه ينوى التحرك نحو المناطق التى يسودها الكساد فقد أدى هذا بالحكومة (فى السنوات ٣٦ — ١٩٣٧) الى تقديم حوافز أكثر إيجابية منها ما يلى :

ا — عن طريق الشركات التى لا تهدف إلى تحقيق أرباح قامت الحكومة بتمويل عملية إنشاء المناطق الصناعية التى تقام فيها المصانع لتأجيرها لأصحاب المشروعات الخاصة .

ب — كما وضعت نصاً فى القانون يسمح باستخدام الأموال العامة كقروض تمنح لرجال الأعمال الذين يقيمون مشروعاتهم فى تلك المناطق وكان من المسموح به أيضاً منح هؤلاء خصما فى قيمة الإيجار وسعر الفائدة وضريبة الدخل .

وهذه التدابير وإن كانت قد أسفرت عن تغيير ملحوظ إلا أنه لم يترتب عليها إلا نتائج متواضعة ، ففى منتصف عام ١٩٣٩ لم تكن المصانع الجديدة —

التى أنشئت بجنوب ويلز بالطريقة المذكورة قد استوعبت إلا ٣٠٠٠ عامل بينما كان مجموع العاطلين فى تلك المنطقة — رغم الهجرة الواسعة النطاق — يصل إلى ٥٧,٠٠٠ عامل ·

وإلى جانب ذلك فان ثلاثينيات هذا القرن لم تشهد أية بادرة للتدخل أو الضغط المباشر من قبل الحكومة بقصد التأثير على المشروعات لإحداث تغيير فى نمط التوطن الصناعى · وأن أبرز ما يذكر كمثال على التدخل الحكومى هو ما حدث فى حالة مصنع جديد للصلب كانت شركة ريتشارد توماس Richard Thomas and Co. بصدد إنشائه فى سنة ١٩٣٦ وبعد كثير من الدراسات الجادة استقر الرأى على موقع لإقامته فى لنكولن شاير وكانت تجتمع فى هذا الموقع — من وجهة نظر الشركة — كل المميزات الاقتصادية المطلوبة ولكن الحكومة زاولت ضغطها على الشركة حتى أقامت المصنع فى منطقة جنوب ويلز فى موقع يقل كثيراً من ناحية الملاءمة عن الموقع السابق اختياره .

وبالإضافة الى ما سبق فإن الحكومة أولت بعض العناية لوضع العمالة فى مناطق توطن المصانع التى أنشئت فى إطار البرنامج الخاص بإعادة التسلح ويجرنا الكلام عن التسلح إلى القول بأنه فى الوقت الذى أخفقت فيه سياسة الحكومة فى حل مشكلات العمالة فى المناطق الخاصة Special Areas فقد جاءت الحرب لتحل كل هذه المشكلات ·

وفى السنوات التى تلت الحرب فان الحكومات المتعاقبة — التى كانت تستمد فكرها أساساً من تقرير بارلو Barlow ومن الكتاب الأبيض الصادر سنة ١٩٤٤ والخاص بسياسة العمالة — كانت تضع فى اعتبارها مسألة توزيع الصناعة كجزء ثابت من سياستها الاقتصادية وان اختلفت درجة حماس كل حكومة تجاه

هذا الموضوع . وكان الغرض من قانون توزيع الصناعة Industry Distribution Act. لسنة ١٩٤٥ هو العمل على تحقيق التنمية الاقتصادية المتوازنة لبعض مناطق معينة وقد خولت لمجلس التجارة Board of Trade مثلا سلطة الحصول على الأراضى وتشييد المنشآت الصناعية عليها وذلك لتأجيرها لأصحاب للشروعات بمناطق التنمية .DEVELOPMENT AREAS

ومع ذلك فان الحوافز والمغريات الإيجابية التى كان فى مقدور المجلس أن يقدمها للمشروعات لتشجيعها على التوطن فى مناطق التنمية لم تكن — حتى بعد أن زيدت عليها بعض الإضافات المزيلة بمقتضى قانون آخر فى سنة ١٩٥٠ — تزيد كثيراً عن تلك التى كانت متوافرة فى فترة الثلاثينيات من هذا القرن إن لم تكن تقل عنها أحيانا .

فضلا عن أن قانون توزيع الصناعة لم يمنح المجلس السلطة الكافية لمنع عمليات البناء فى المناطق التى كانت الحكومة ترى أنها غير مناسبة نتيجة للازدحام وغيره من العوامل ، إلا أنه أمكن التغلب على تلك الثغرة بموجب نصوص قانون تخطيط المدينة والريف.Town and Country Planning Act لسنة ١٩٤٧ التى حتمت على رجال الصناعة ما يلى :

ا — التقدم إلى مجلس التجارة للحصول على شهادة تنمية صناعية Industrial Development Certificate. وذلك قبل بناء أى مصنع جديد ، وكانت هذه الشهادة تتضمن السماح بعمل توسعات فى أبنية المصنع تربو على ٥٠٠٠ قدم مربع .

ب — ضرورة الحصول على موافقة سلطات التخطيط المحلية قبل الشروع فى استغلال أى موقع جديد .

وليس من السهل أن نصدر حكما حول فاعلية السياسة الخاصة بتنمية المنطقة Development Area Policy. ولكن المفروض أن الحكومة استطاعت أن تزاول قدراً كبيراً من التحكم السلبي فى مسألة توطن الصناعة وذلك من خلال :

ا — تحكمها فى شهادات التنمية الصناعية (I. D. C.)

ب — سيطرتها على تراخيص البناء حتى سنة ١٩٥٤ .

وعلى العموم فان الحكومة عند تدخلها فى هذه المسائل كانت تلجأ إلى الإقناع وتقديم الحوافز والمغريات بدلا من الاعتماد على سياسة الإجبار .

ولقد بدأت حمى النشاط تدب فى مناطق التنمية فى السنوات التى تلت الحرب مباشرة (١٩٤٥ — ١٩٤٧) عندما كانت نصف عمليات بناء المصانع فى طول البلاد وعرضها تتركز فى تلك المناطق . ولقد كانت الأحوال وقتها ملائمة بطريقة غير عادية وذلك نتيجة للنقص الخطير فى الحيز الذى يمكن أن تبنى عليه المصانع ، وكانت مناطق التنمية بالطبع من أقدر المناطق على علاج هذا النقص وتغطيته وذلك بتحويل مصانع الذخيرة السابقة إلى الإنتاج المدنى وعمل برنامج للنهوض ببناء المصانع والأفضلية التى تراعيها الحكومة فى إصدارها تراخيص البناء لهؤلاء الذين يقيمون مصانعهم فى تلك المناطق . ومع هذا فقد أخذت تلك المناطق فى التعثر بمرور الوقت ولازمها قدر كبير من عدم التوفيق وذلك بعد أن انحصر نصيبها من عمليات البناء الجديدة فى المدى الذى يتناسب تقريباً وحجم سكانها الدائمين حتى أن حصتها من إجمالى عمليات البناء فى البلاد انخفضت إلى ٢٠ ٪ وكلما كانت أزمة النقص فى بناء المصانع تتلاشى كلما تقلصت تدريجياً أهمية مناطق التنمية وتضاءلت نسبة الحوافز والمغريات التى كانت الحكومة تسبغها على رجال الصناعة فيها ، فقد قلت من المنح والقروض التى كانت تقدمها إليهم

بمقتضى قانون توزيع الصناعة . وإن كانت بعض الشواهد تدل على أن مستويات الإيجار فى مناطق التنمية كانت لا تزال — حتى فى خلال هذه الفترة — تمثل عاملا مشجعاً يغرى منظمى المشروعات . وحتى عندما تضاءلت فرص الخصم فى إيجارات المصانع فان ما كانت تدفعه المشروعات المستأجرة للمصانع الحكومية من إيجار زهيد كان ينطوى فى حد ذاته على قدر كبير من المعونة المقنعة التى تقدمها الحكومة لهذه المشروعات حتى أن قيمة الإيجار المنخفضة كانت تغرى الكثير من المشروعات باستئجار المصانع من الحكومة بدلا من بناء مصانع جديدة خصة بها وذلك توفيراً لرأس المال[1] . إلا أن الحكومة عادت فتركت — بعد سنة ١٩٤٧ — قدراً كبيراً من الحرية لرجال الصناعة ليختاروا مواقع توطنهم ويبدو أن الرأى قد استقر بهؤلاء عموماً على العمل بعيداً عن مناطق التنمية[2] . ولقد ساعدت العوامل التالية على عدم انتقال الصناعة من مراكزها القديمة :

ا — المميزات الناتجة عن تركز الصناعة .

ب — إعراض كبار العمال من ذوى الخبرة عن الهجرة إلى مناطق التنمية .

جـ — جذب الأسواق لكثير من الصناعات الخفيفة .

وبالإضافة إلى ذلك فقد كان على مناطق التنمية أن تتنافس من أجل بعض

---

(١) انظر ما كتبه أودبر وبودين فى جورنال اقتصاديات الصناعة — أكتوبر ١٩٥٨ بعنوان « Rent Subsidies in the DEVELOPMENT AREAS »

(٢) فى عملية المسح التى أجريت فى مناطق التنمية فى الشمال الشرقى أفادت نسبة ضئيلة من المشروعات بعد سنة ١٩٤٧ بأن سبب بنائها لمصانعها فى تلك المناطق لم يكن الضغط الحكومى وأنها جاءت مختارة الى تلك المناطق — انظر ص ٤٢ عند BOWDEN Odber Allen. فى العمل السابق ذكره .

الصناعات مع تلك المدن الجديدة NEW TOWNS التي توفر لهذه الصناعات المصانع والمواقع المناسبة والخدمات إلى جانب ضمان المساكن للعاملين من ذوى الدخول المتزايدة .

وفضلا عن ذلك فإنه ابتداء من سنة ١٩٥٧ أخذت الحكومة تقلل من ضغطها على الصناع وذلك للانخفاض النسبي في مستوى البطالة في مناطق التنمية نتيجة للانتعاش الذى طرأ على الصناعات الأساسية منذ الحرب . ومع أن البطالة في مناطق التنمية كانت تتعدى باستمرار المتوسط القومى للبطالة . إلا أنها لم تكن تتضاعف عموماً بحيث تصبح مشكلة تستوجب السرعة في علاجها [1] ومع اقتراب نهاية الخمسينيات ظهرت بوادر التدخل الجاد من قبل الحكومة وذلك لأن الكساد الاقتصادى المعتدل نسبياً الذى ساد البلاد خلال عام ١٩٥٨ قد أظهر أن نسبة البطالة في بعض المناطق قد ترتفع بحيث تتجاوز بكثير المتوسط القومى للبطالة (وذلك في حالة هبوط النشاط الصناعى) كما أن تلك المناطق التي ترتفع فيها نسبة البطالة [2] أصبحت في حد ذاتها من القضايا السياسية ذات الأهمية ، ولهذا فقد أخذ مجلس التجارة يزاول ضغطه بإلحاح على المشروعات الراغبة في التوسع بينما أصبحت مسألة تقديم المنح والقروض أكثر مرونة عما قبل . ومن أبرز الأمثلة على تجدد اهتمام الحكومة بهذا الموضوع ذلك التغير الذى طرأ على التوزيع الجغرافى لصناعة السيارات ، هذا التغير الذى احتوته الإعلانات الخاصة بخطط توسع كافة المشروعات في الجزء الأول من

---

(١) كانت نسبة البطالة في كل مناطق التنمية في سنة ١٩٥٧ مثلا ٥ر٢٪ مقارنة بالمتوسط القومى للبطالة التى بلغ ٧ر١٪ . وهذا الرقم الشامل (٥ر٢٪) يخفى بالطبع الفروق بين المناطق المختلفة كما يخفى أيضاً الفروق بين الأجزاء المختلفة في المنطقة الواحدة .

(٢) تبعاً لمقاييس ما بعد الحرب .

سنة ١٩٦٠ [1] . ولقد مرت قرارات التوطن بما كان يبدو بوضوح أنه جولة صعبة من المساومة بين الحكومة ورجال الصناعة ، وفى هذه الجولة استخدمت الحكومة سلاحين من أقوى أسلحتها :

ا — قدرتها على رفض شهادات التنمية الصناعية (I. D. C.) إذا كان المقصود بها التوسع فى نفس المراكز الصناعية القديمة .

ب — قدرتها على تقديم المساعدة المالية للصناعات التى توافق على الاستيطان بالمواقع التى تحددها لها .

ونتيجة لذلك فان الصناعات المختلفة كانت تعلن خطط توسعها على أساس النطاق الكبير للعمل بها فى منطقة ميرسى سايد واشتملت أيضاً وإلى حد ما على اسكتلنده وجنوب ويلز وكافة المناطق التى تعانى نسبياً من درجة كبيرة من البطالة . ودليل آخر على اهتمام الحكومة المتزايد بمسألة التوطن الصناعى ما أقدمت عليه من تشريعات جديدة :

١ — قانون توزيع الصناعة (التمويل الصناعى) Distribution of Industry Act, لسنة ١٩٥٨ وكان يسمح لوزارة الخزانة بأن تقدم المساعدة لأى مشروع يكون من المحتمل أن يخفف من حدة البطالة فى المناطق التى تعانى من البطالة الحادة المزمنة على أن يكون تقديم هذه المساعدة بناء على توصية من اللجنة الاستشارية التابعة لوزارة الخزانة والخاصة بمناطق التنمية E.A.T.A.C. [2] .

---

(١) إن انقسام مشروع مقترح الصناعة الصلب بين جنوب ويلز وسكوتلنده لدليل آخر على مدى ما وصل إليه تأثير السياسة على قرارات التوطن الصناعى .

(٢) Development Areas Treasury Advisory Committee.

وفى ظل هذا القانون تم إضافة عدد آخر من الأماكن إلى قائمة مناطق التنمية القديمة[1] .

٢ — قانون التشغيل المحلى Local Employment Act لسنة ١٩٦٠ وكان ينص على أعداد قائمة واحدة لجميع مناطق التنمية تكون قابلة لما يراه مجلس التجارة من تعديلات وكان فى مقدور الحكومة أن تمنح هذا المجلس كل السلطات الواسعة التى يكفلها له هذا القانون والقوانين السابقة عليه. وقد نص هذا القانون على أن المناطق التى تستحق المساعدة — تبعاً لما يراه مجلس التجارة — هى تلك المناطق التى تعانى من البطالة المزمنة أو تلك التى يتهددها شبح البطالة[2] .

ولقد كان لهذا القانون أثره الكبير فى التخفيف من حدة الشروط التى يمكن للمشروعات أن تحصل بموجبها على المنح والقروض. ولقد أصبح فى إمكان مجلس التجارة فى الوقت الحاضر تقديم المنح إلى تلك المشروعات التى ترغب فى تشييد مصانع خاصة وتمهيد المواقع بحيث تصبح مناسبة لإقامة تلك المصانع. وفى ظل هذا القانون أيضاً أصبحت شهادات التنمية الصناعية (I. D. C.) تمنح لرجال الصناعة تبعاً لاحتياجات التشغيل فى مناطق التنمية بصرف النظر عن فكرة التوزيع السليم للصناعة ... تلك الفكرة التى ركز القانون كل اهتمامه فى التقليل من شأنها فى مقابل تركيز الضوء على هدف الساعة وقتها وهو توفير العمل للعاطلين بمناطق البطالة .

---

(١) زادت هذه الأماكن فأصبحت تسعة أماكن بعد أن كانت قديماً أربعة وذلك بمقتضى السلطات التى يكفلها قانون سنة ١٩٤٥ والتى تقضى بشطب بعض المناطق أو إضافة مناطق جديدة . ومع ذلك فان المناطق التى أدرجتها اللجنة الاستشارية المذكورة فى قائمتها لا يمكن لها الحصول إلا على المساعدات التى يكفلها لها قانون سنة ١٩٥٨ وليس من حقها الحصول على أية مساعدات أخرى بموجب التشريعات السابقة عليه .

(٢) وهكذا فقد تلاشت صورة المناطق القديمة التى تم تحديدها فى الماضى بطريقة يغلب عليها التعميم لتحل محلها قائمة أخرى لمناطق أصغر ومحددة تحديداً دقيقاً .

ولـكنه يبدو من المحتمل أن الحـكومة — على الرغم مما بيدها من وسائل فعالة يمكن بهـا أن تؤثر في نمط التوطن الصنـاعى — تنوى الاسترسال فى سياستها التى تعتمد أساساً على الإقناع القوى بدلا من اللجوء إلى أساليب الإجبار فى سبيل تحقيق أهدافها . ولا يتسع المجال هنا لتقييم عام لفـكرة تدخل الدولة فى مسائل التوطن الصناعى . إلا أنه يمكن لنا أن نعرض فى إيجاز لبعض نقاط معينة منها أن الظروف العامة التى تنفذ الدولة من خلالهـا إلى مجال التوطن الصناعى تبنى على أساس المدى الذى تصل إليه قرارات التوطن — الصادرة عن صناع القطاع الخاص — من فشل فى تقدير النفقات المطلوبة للمشروعات . فمن ناحية ما يكون التوطن فى مناطق التركز الصناعى مغريا لأصحاب المشروعات نظراً لما تتميز به تلك المناطق من انخفاض فى نسبة ما تتحمله المشروعات بها من نفقات خاصة Private Costs إلا أن ذلك يتضمن فى نفس الوقت أعباء اجتماعية تتمثل فى :

(ا) إعداد المزيد من القوى البشرية .

(ب) تفاقم المساوىء الاجتماعية الناشئة عن التـكدس . . . ألخ .

ومن ناحية أخرى فإن إهمال أصحاب المشروعات للمناطق الأخرى التى ترتفع فيها نسبة النفقات الخاصة ينطوى هو الآخر على أعباء اجتماعية أخرى تتمثل فى:

(ا) التبديد فى الموارد البشرية وبخاصة فى القوى العاملة .

(ب) معاناة سكان المناطق المهملة وافتقادهم الشعور بالاعتزاز وذلك لعدم وجود الصناعات بمناطقهم .

ومع ذلك فإن كثيراً من تلك الأعباء لا تـكون ملموسة بحيث يمكن لنا أن نضع أيدينا عليها ، ومن هنا تنشأ صعوبة تقديرها . كما أنه يصبح من

المتعذر إلقاء تبعتها على مشروعات بعينها ، وهكذا فانه يصعب على الدولة — من الناحية العملية — محاولة تحديد أماكن التوطن الصناعى للمشروعات بناء على حساب إجمالى النفقات الخاصة والأعباء الاجتماعية التى ينطوى عليها كل مشروع ولكن الاتجاه المعقول الذى ينبغى على الدولة أن تسير فيه هو ترك الحرية لمنظمى المشروعات لإصدار قراراتهم الخاصة بتوطن مشروعاتهم على أن تحاول فى نفس الوقت التأثير على تلك القرارات عن طريقين :

(ا) عدم تشجيع التوسع فى المناطق المزدحمة ويتيسر لها أن تزاول هذا التأثير من خلال تحكمها فى شهادات التنمية الصناعية .

(ب) تشجيع الصناعات على التحرك تجاه المناطق الأخرى وذلك بتقديم كافة الحوافز الممكنة .

وكان من الأمور المبدئية التى تركز عليها الاهتمام مسألة الحاجة إلى تنويع الهيكل الصناعى فى مناطق التنمية . وكان أن سادت الرغبة فى التوصل إلى توزيع سليم Proper Distribution وهيكل متوازن للصناعة Balanced Structure فى تلك المناطق ولم يكن هناك بالطبع تعريف واضح لتلك الاصطلاحات ويبدو أنها غير قابلة للتعريف ، إلا أنها تنطوى — رغم ذلك — على عدة أهداف يطالعنا منها فى المقام الأول أن مسألة التنوع الصناعى هذه كان المقصود بها مواجهة آثار فترات الكساد الدورى . ولكن فى حالة الكساد الدورى فإن أكثر الأمور احتمالا هو هبوط النشاط الصناعى (أو على الأقل انخفاض نسبة التوسع) وبهذا فانه لا يكون من المحتمل لهؤلاء الذين حلت بهم البطالة فى صناعة ما أن يعثروا بسهولة على صناعة أخرى تستوعبهم . وربما كان من الممكن مواجهة التغييرات الدورية مواجهة فعالة عن طريق ما تنتهجه الحكومة من خطط نقدية ومالية عامة جنباً إلى جنب مع مشروعات الأشغال العامة التى تصمم

بحيث تلبى الاحتياجات الخاصة بمناطق بعينها. وقد يسهم التنوع Diversification — بما يؤكده من تواجد الصناعات الجديدة والمتوسعة فى منطقة واحدة مع الصناعات المتدهورة أو الجامدة — فى زيادة حدة تلك المشكلة الكبيرة الخاصة بالتغير الاتجاهى Secular Change والفائدة الوحيدة التى تعود على المنطقة من وجود هذين النوعين من الصناعات بها هو أن العمال المسرحين من الصناعات المتدهورة يمكن أن تستوعبهم تدريجياً الصناعات الجديدة. إلا أنه لايحسن التوسع فى دائرة الصناعات المطلوبة لهذا الغرض. ذلك أنه يمكن مواجهة تلك المشكلة بطريقة سليمة بتشجيع قيام نمط جديد للتركز الصناعى بدلا من الاتجاه إلى التنويع العام Ceneral Diversification وإن وجود بعض تلك الأهداف يكون ضرورياً لتحاشى خطر الاندفاع وراء فكرة التنوع الصناعى كغاية فى حد ذاتها لأن هذا الاتجاه يعنى تجاهل الوفورات الكبيرة التى تنتج عن التخصص المحلى Local Specialization .

أما القاعدة الأساسية الأخرى التى كانت الحكومة تتخذها ذريعة للتدخل فى سياسة التوطن الصناعى فقد كانت إيجاد فرص عمل للمتعطلين فى المناطق التى تعانى درجة عالية نسبياً من البطالة.

ولقد اعترف قانون التشغيل المحلى لسنة ١٩٦٠ بتلك الحقيقة صراحة ووضعها فى المقام الأول، مع أن هذا كان هو الحال بالفعل منذ فترة مضت. ولقد أشرنا فى سطور سبقت إلى الحجج التى سيقت لتأييد هذا الاتجاه ومدى الأعباء والخسائر الاجتماعية المترتبة على البطالة وإهدار الموارد الاجتماعية.

ويمكن أن نضيف إلى ما سبق أن القانون العام لفكرة الهجرة على نطاق واسع أمر غير مرغوب فيه لأنه يترتب على تلك الهجرة تمزق المجتمعات المحلية كما أن هناك مسألة أخرى هامة وهى العمل على إدخال صناعات تعتمد بدرجة

أكبر على الأيدى العاملة النسائية إذا ما كانت الصناعات الموجودة فى المنطقة تعتمد أساساً على العاملين من الذكور ، ولا شك أن تلك المسألة كانت بالفعل واحدة من أهم الإنجازات التى تحققت عن طريق سياسة مناطق التنمية .

وعلى الرغم من أنه لا يشك كثيراً فى أن شعار « العمل للعمال Work for Workers » يمكن تطبيقه — بل وقد طبق بالفعل — إلى حد بعيد إلا أنه إذا ما طبق تطبيقاً كاملا فانه قد يجبر المشروعات أو يحفزها إلى أن تبنى قرارات توطنها أساساً بناء على حالة العمالة فى المنطقة . وهذا يدفعنا بالطبع إلى أن نكرر قولنا بأن حالة العمالة ليست وحدها المعيار الأول والأخير الذى تبنى على أساسه قرارات التوطن ، فاذا ما كانت المنطقة — بصرف النظر عن توافر العمالة بها — مرتفعة النفقات High Cost (ويسود الاعتقاد على الأقل بأن ما بها من قوى عاملة زائدة قد تعجز مستقبلا — وبعد فترة طويلة من التوظيف العام الكامل ونقص العمالة — عن جذب النمو الصناعى إليها) فسوف تكون هناك عندئذ خسارة للاقتصاد على المدى البعيد نتيجة عدم استخدام الموارد استخداماً كافياً . وفضلا عن ذلك فان ارتفاع النفقات فى مثل تلك المناطق وضآلة فرص التنافس بين ما يقوم فيها من مشروعات قد يجعل هذه المشروعات عرضة لأى انخفاض فى الطلب على منتجاتها وبذلك فانها تكون قد أسهمت فى تفاقم مشكلة البطالة بدلا من المساعدة فى حلها . وتبقى تلك الاعتبارات محتفظة بتفوقها وتأثيرها إذا ما كان الأمر يتطلب زيادة مطردة فى الصادرات . وفى هذا الصدد فانه يكون من الجدير بالاهتمام ملاحظة أن الانخفاض فى النسبة المئوية فى عمليات البناء فى مناطق التنمية بعد الحرب كانت تقابله الزيادة الكبيرة فى الصادرات التى دعمت مركز المشروعات فى عملية المساومة بينها وبين مجلس التجارة الذى كان يضغط عليها للانتقال إلى مناطق التنمية .

وأن السماح لسياسة « العمل للعمال Work for Workers » بأن تصبح عقيدة راسخة لأمر ينطوى على بعض المخاطر ، ذلك أن هناك بعض المناطق التى تكون مرتفعة النفقات — والتى يبدو عليها أنها ستبقى كذلك — كما هو الحال فى وديان التعدين بويلز وغرب درهام ، ويمكن لهذا الكلام أن يصدق أيضاً على كثير من المناطق النائية الأخرى . وفى مثل تلك المناطق حيث تمر الصناعة بمرحلة التدهور التدريجى فى مواقع ليست بها أية ظروف ملائمة لقيام صناعة أخرى بديلة فإنه يكون أمام عملية تشجيع العمال على الهجرة دورها الهام الذى ينبغى عليها أن تلعبه بنجاح . فاذا ما كانت الكفاية الاقتصادية الطويلة الأجل أمراً مرغوباً فيه فإنه ينبغى النظر إلى سياسة « العمل للعمال » وتعديلها من وجهتين :

١ — الاعتراف بالحقيقة العارية التى تتجلى بوضوح فى بعض المناطق من حيث أنها أصبحت مستهلكة اقتصادياً وآخذة فى الانهيار اجتماعياً [١] .

٢ — ينبغى أن تسير الخطط الخاصة بالإجبار أو التحفيز إلى التنمية الصناعية — جنباً إلى جنب مع التدابير التى تشجع على درجة معتدلة من الهجرة العمالية ولن يكون هناك — على المدى البعيد — أى خير يرجى من إقامة المشروعات فى مناطق تجد نفسها فيها غير قادرة على البقاء فى ميدان المنافسة وخاصة إذا كانت المشروعات تعمل للتصدير ، ذلك أنه لا ينبغى تجاهل العوامل الاقتصادية الأساسية التى تتحكم فى عملية التوطن الصناعى .

---

(١) الايكونوميست فى عددها الصادر ٣١ أكتوبر سنة ١٩٥٩ ص ٤٣٩ .

الفصل السابع

الكفاية الصناعية والإنتاجية

Industrial Efficiency and Productivity

مقدمة

تعتبر كلمة الكفاية Efficiency من الكلمات العويصة التى يصعب على المرء أن يحتفظ لها فى ذهنه بمعنى ثابت وواضح ، ولا يمكن فى مجال الاقتصاد توضيح مفهوم هذه الكلمة توضيحاً دقيقاً ومحكما ، ذلك أنها تستخدم فى مختلف النصوص الاقتصادية بمعانى كثيرة ومتباينة .

إلا أنه يبدو من الضرورى — ونحن بصدد الحديث عن التنظيم الصناعى أن نتكلم بعض الشىء عن هذه الكلمة ، فلو تأملنا النظام الاقتصادى ككل فى وقت من الأوقات فقد نحكم عليه بأنه يعمل بأقصى كفاية ممكنة إذا ما كانت كل الموارد الاقتصادية مستخدمة بالكامل وموزعة التوزيع السليم الذى يكفل إشباع الحاجات الإنسانية إلى أقصى حد ممكن . ونجد أن كلمة الكفاية ترد فى هذا الموضع مرادفة للرفاهية Welfare ولقد كتب الكثيرون عن اقتصاديات الرفاهية وهى ليست موضع اهتمامنا فى هذا المقام . وإذا ما فكرنا فى كفاية النظام الاقتصادى خلال فترة معينة من الزمن فإننا قد نكون فى حاجة إلى القول أيضاً بأنه ينبغى على الاقتصاد أن يحقق أقصى معدل ممكن للنمو . . . أى أقصى معدل ممكن للزيادة فى الناتج الحقيقى Real Output . ولقد أخرجت لنا المطابع فى السنوات الأخيرة حشداً كبيراً من الكتابات النظرية التى تتحدث

عن النمو الاقتصادى ، ونعود إلى القول بأننا لا نهتم بتلك الكتابات اهتماماً مباشراً وإن كانت بعضها تتعلق ببحثنا الحالى .

ويتيسر لنا تحديد الناتج الحقيقى والتعرف عليه بطريقة مؤكدة ومقنعة فى القطاع الصناعى من الاقتصاد ، فإذا ما تكلمنا عن النمو فى هذا المجال فإن تفكيرنا يدور أساساً حول الزيادة فى الناتج الصناعى . وبالمثل فإنه عندما ننخرط فى بحث المسائل المعقدة المتشابكة الخاصة بتقييم رأس المال وحساب نسب رأس المال إلى الناتج Capital - Output Ratios فإن تفكيرنا ينصب بصفة رئيسية على الآلات الصناعية والمركبات وحجم مخزون السلع ، مع أن هذه الأرقام يمكن أن تنطبق انطباقاً سليماً على الاقتصاد ككل — وقد اتضح على سبيل المثال — أن إنتاجية الفرد Output per head فى مختلف البلدان تتناسب تناسباً قوياً مع الفروق فى حصص الأفراد من رأس المال Capital per head ويوحى هذا بأن على الدول المتخلفة أن تزيد نصيبها من رأس المال وإن لم يكن هناك تأكيد صريح بأنه يتيسر الدولة المتقدمة صناعياً أن تنمو بدرجة أسرع لو ضاعفت ما تملكه من رأس المال وخاصة إذا ما كان المقصود بالزيادة — كالمألوف عادة — هو تلك الزيادة الطفيفة فى الأصول الصناعية الثابتة Fixed industrial Assets وفى كمية الطاقة التى تستخدم فى تشغيلها ، ومن الواضح أننا مهتمون أكبر اهتمام بالتحقق من مدى صحة هذا الافتراض الذى يقول بأن معدلات الادخار والاستثمار تعد من بين الشروط الضرورية للنمو السريع للناتج الصناعى .

غير أن الأمر يستدعى وجود نوع من تقسيم العمل بين الباحثين فى تلك

المسائل الاقتصادية ، إذ أنه ليس من بين واجبات أخصائى التنظيم الصناعى أن يهتم أيضاً بتلك الأمور .

وبعد أن يصبح حجم الموارد المتوافرة للصناعة معروفاً لدينا فإن الاهتمام يزداد بالخطوة التالية وهى مرحلة التفكير فى شكل وطريقة توزيع هذه الموارد ، وفيما يتعلق برأس المال فإننا قد نكون فى حاجة إلى معرفة :

١ — المدى الذى يصل إليه نمو الناتج الصناعى نتيجة للزيادة المطردة فى المعدات الصناعية .

٢ — مدى اعتماد هذا النمو على الأساليب الفنية فى الإنتاج (تصميم الآلات وطاقاتها) وعلى تنظيم هذا الإنتاج (ترتيبه وتخطيطه) فإذا ما كان هذا العامل الأخير هو الذى يسهم إسهاماً رئيسياً فى التقدم الصناعى فإنه يبدو واضحاً عندئذ أن كفاية الصناعة تستدعى وجود بعض المنافسة فى السعر التى تعتبر عموماً من الأحوال المشجعة للابتكار **innovation** أكثر من تشجيعها لوجود معدل كبير من المدخرات **Savings** . كما أننا قد نكون فى حاجة للاهتمام بمعدلات عائد رأس المال **Rates of Return on Capital** فى مختلف الصناعات وذلك لكى يتأكد لدينا أن الاستثمارات تأخذ طريقها إلى أكثر القطاعات الصناعية أهمية . ومن الأمور الفاصلة بالنسبة للكفاية الصناعية وجوب توزع الاستثمارات توزعاً واعياً بين مختلف الصناعات بحيث تكون الإنتاجية الحدية **Marginal Productivity** لرأس المال متساوية تقريباً .

قياس الكفاية

Measurement of Productivity

إن عملية الكشف عن جوانب الكفاية الصناعية — التى تسهم بوضوح فى خلق بعض المشكلات المعقدة الخاصة بقياس رأس المال — لم تحرز إلا القليل من التقدم ، إلا أننا سنذكر فيما بعد — فى هذا الفصل — بعض ما أمكن الحصول عليه من نتائج تجريبية . ولقد انحصر معظم ما دار من بحث حول الكفاية الصناعية فى دائرة محدودة ، ذلك أن شكل وكمية المواد المتوافرة لمختلف المشروعات والصناعات كان يؤخذ قضية مسلماً بها إلى حد ما . وكان البحث يتركز بعد ذلك حول ما اذا كان هذا القدر من الموارد كافياً من عدمه . ولأسباب نناقشها فيما بعد فإننا نفتقر إلى وجود أى مقياس موضوعى للكفاية .

وقد بحثنا عن الطريقة التى يمكن أن توصلنا إلى قياس نسبى للكفاية Relative Efficiency Measure وذلك بعقد المقارنة فى ظل ظروف زمنية واحدة بين : —

(ا) المشروعات الداخلة فى نطاق الصناعة الواحدة (ب) المشروعات المنتجة لنفس المنتجات فى دول مختلفة . (حـ) الصناعات المتشابهة فى مختلف الدول . (د) الصناعات التحويلية بصفة عامة فى أنحاء متفرقة من العالم .

ويتيسر لنا أيضاً أن نلقى بعض الضوء على الكفاية النسبية وذلك بعقد المقارنة بين ما تحرزه مختلف الصناعات من تقدم خلال فترة زمنية معينة .

وبناء على وجهة النظر هذه فان قياس الكفاية ينبنى أساساً على عقد النسبة بين الموارد الانتاجية الداخلة فى المشروع وبين المنتجات النهائية الخارجة منه Relating Input to Output ومن هنا فان المشروع يوصف بعدم الكفاية

إذا لم يمكنه إخراج ناتج أكثر مستخدماً نفس القدر من الموارد الإنتاجية ، أو إذا لم يمكنه إخراج نفس كمية ناتجه الحالى مستخدماً قدراً أقل من عناصر الإنتاج .

وقد يقول البعض بأن هذه النظرة للأمور تجعل من مسألة الكفاية الصناعية مجرد مشكلة تكنيكية لا يكون فى مقدور الاقتصاديين أن يناقشوها ، أو بعبارة أخرى قد يكون من الأحرى تركها لإدارة المشروع لترى ما إذا كانت الموارد المعطاة لها تستخدم استخداماً كاملا . ولكن الأمر ليس بهذه البساطة وذلك لسببين :

(ا) إن الطريقة التى يتم بها تجميع الموارد الإنتاجية Inputs اللازمة للمشروع لإخراج الناتج Outputs تتأثر هى الأخرى تأثراً كبيراً بالعوامل الاقتصادية وحتى بالخطط الاقتصادية والمالية للحكومة .

(ب) إذا كانت بعض المشروعات — كما هو الحال عادة — تقوم بإنتاج سلع مماثلة لسلع المشروعات الأخرى وبواقع نفقة أقل فإننا نظل فى حاجة لجهود رجل الاقتصاد فهو الذى يأخذ على عاتقه مهمة تفسير السر وراء هذا الوضع .

وينظر عالم الطبيعة إلى الكفاية أيضاً على أنها العلاقة بين موارد الإنتاج Inputs وبين ما تقدمه من ناتج نافع Useful Output ، إلا أن هذا النوع من العلماء غالباً ما يمتاز عن عالم الاقتصاد بأن فى مقدوره أن يقيس كل من عوامل الإنتاج وكمية الناتج بطريقة موضوعية مستخدماً وحدات القياس العامة ، بمعنى أنه يعمل بناء على فكرة نظرية عن درجة كفاية (١٠٠ ٪) مثلما فى حالة الآلة التى لا تبدد أى قدر من الطاقة المستخدمة فى إدارتها . ومع ذلك فانه يتعذر علينا أن نقيس موارد الإنتاج وكمية الناتج عن طريق وحدات القياس المادية

العامة فليس هذا فى حد ذاته بالأمر السلى . إلا أنه يتيسر لنا على سبيل المثال أن نعقد المقارنات المفيدة بين مشروعات الصناعة الواحدة حيث يمكن أن يكون الناتج متشابهاً إلى حد ما . فاذا فرضنا أن وحدات الموارد الإنتاجية (س) مؤسسة من المؤسسات تنتج طناً من الصلب وأن مؤسسة أخرى تحتاج إلى (س + ١) من المواردا لإنتاجية لإنتاج نفس الكمية فلسنا نعرف على وجه التحديد ما إذا كانت للمؤسسة الأولى تتمتع بالقدر اللازم من الكفاية، ولكنه يبدوا واضحاً لنا — من الناحية المبدئية — أنها أكثر كفاية من الثانية .

وكذلك فإن القياس على مستوى النقود — رغم ما يعتوره من صعاب — لا يكون من المحتمل أن يغنينا بصفة جدية وعن طريقة المقارنة بين الصناعات ويمكن تجميع الناتج من السلع المختلفة على هيئة نقود بعد خصم مشترى المواد الخام وغيرها من الأشياء التى تجلب من خارج المؤسسة ، وبذلك نحصل على الناتج الصافى Net Output وعندئذ يمكن القول بأن وحدات الموارد الإنتاجية (س) قد أخرجت فى إحدى المؤسسات (أو فى إحدى الصناعات) ما قيمته (ص) من الناتج الصافى أكثر من قيمة ما قدمته نفس وحدات الموارد الإنتاجية (س) فى إحدى المؤسسات أو الصناعات الأخرى .

ولكن تحضرنا هنا واحدة من أكثر المشاكل تعقيداً وهى صعوبة تجميع الموارد الإنتاجية الداخلة فى المشروع Inputs بتلك الطريقة المقترحة فى الفقرة السابقة فليست هناك طريقة لتجميع : —

(ا) ساعات العمل لكل عامل Man — Hour — Work

(ب) اهتلاك الآلات المعمرة Durable Machines

(ﺣ) وحدات الطاقة Units of Power

(د) أطنان المواد الخام .

وإخضاعها جميعاً لوحدات القياس المادية . ومن ناحية المبدأ يوجد لدينا مخرجان للهروب من تلك المشكلة ، قد يكون أولهما تمسكنا برغبتنا الطبيعية فى العثور على مقياس للكفاية موضوعى ومادى وذلك بقياس الموارد الإنتاجية Inputs على أساس عامل Factor واحد فقط . وفى هذا الصدد فان العمالة تبرز كواحدة من تلك العوامل الواضحة التى يمكن على أساسها قياس الكفاية وبوسعنا أن نبحث عن بعض العلاقات التى توصلنا إلى معرفة الكفاية النسبية Relative Efficiency وذلك بعمل نسبة بين كمية الناتج Out Put وإنتاجية العمال المستخدمين فى الإنتاج Productivity of Labour أو بين كمية الناتج والناتج لكل رجل / ساعة Output Per man hour ولا يخفى علينا ما لهذا القياس من عيوب ظاهرة إذ أنه عندما يتوافر للعمال فى أحد المصانع رأس مال كبير (على شكل معدات وطاقة محركة . . الخ) فان من الطبيعى أن نتوقع نسباً مرتفعة لإنتاجية العمال فى هذا المصنع أكثر مما نتوقعه من عمال أى مصنع آخر يعمل برأس مال ضئيل للغاية، واستخدام رأس المال Capital كمقياس الكفاية (بوصفه واحداً من الموارد الإنتاجية الحقيقية inputs) لا يقل شأناً — هو الآخر — عن استخدام العمالة .

وعلى كل فان الاختلاف فى إنتاجية العمال Labour Productivity لا يمثل بأية حال تفاوتاً فى مستويات الكفاية . ولكن لا ننسى أن من بين العيوب الأخرى لهذا القياس أنه إذا ما كان الأمر يستدعى عقد المقارنات المادية الدقيقة فان استخدامها سوف يكون مقصوراً على تلك المقارنات المحدودة بين

المؤسسات التى تتشابه منتجاتها تشابهاً معقولا . (وكما سبق لنا أن شرحنا فإنه فى حالة عقد المقارنات الكبيرة يحسن بنا الرجوع إلى الناتج الصافى Net Output متمثلا فى هيئة نقود) .

وهناك صعوبة أخرى منشؤها الاختلاف بين فئات العمالة ، إذ أن تجاهلنا لتلك الفروق بين فئات السن ودرجات المهارة وجنس العاملين يعد فى حد ذاته مبالغة منا فى تبسيط الأمور ، ولذا فإنه لا يمكن لنا الجمع على السواء بين الموظف الكتابى ومهندس التعدين والمدير الإدارى كأجزاء متساوية من عنصر العمالة . فإذا ما حصلت كل فئة على الأجر الذى تستحقه بحيث ينال مهندس التعدين عشرين جنيهاً استرلينياً كل أسبوع — أى ما يوازى أربعة أمثال ما يحصل عليه الموظف الكتابى من أجر فى الأسبوع — فإننا نتوصل فى النهاية إلى مقياس لكفاية المشروع عن طريق عنصر العمالة فيه، ويكون مرجعنا فى ذلك إلى القائمة الإجمالية لأجور العاملين . وهذا يقودنا بدوره إلى المنفذ الثانى الذى نحاول عن طريقه الخروج من تلك الصعوبات التى تعترض فكرة تجميع الموارد الإنتاجية Aggregating of Inputs إذ أنه يصبح فى مقدورنا عندئذ التوصل إلى تجميع لهذه الموارد على أساس حساب قيمتها النقدية .

وفى حالة عقد المقارنات بين المؤسسات التى تتشابه من حيث الموارد الإنتاجية فإن الأمر لا يتطلب إلا مجرد عمل مقارنة بين نفقات إنتاج الوحدة من وحدات الناتج فى كل مؤسسة من المؤسسات موضوع البحث ، وطالما أمكننا التخلص من المشكلات الحاسبية وغيرها فإن هذا المقياس يبدو أفضل مقياس للكفاية فى نطاق تلك الدراسات المحدودة . أما فيما يتعلق بالمقارنات التى تعقد بين المؤسسات التى لا تتشابه منتجاتها (أى فى حالة المقارنات التى تستخدم فيها

أرقام الناتج الصافى Net Output) فإن من الخير لنا أن نستخدم الأرباح Profits كمقياس للكفاية [1] . وبناء على أسس نظرية عامة فقد يكون هناك من الأسباب المعقولة ما يبرر لنا استخدام مثل هذا المقياس وإن كانت تقف فى وجهه هو الآخر صعوبات كثيرة مثل عدم توافر البيانات الخاصة بحسابات نفقات الإنتاج التى يمكن الاعتماد عليها ، فضلا عن تأثر الأرباح تأثراً كبيراً بما يسود السوق من أساليب احتكارية أو نتيجة لتحكم الحكومة فى الأسعار، وغير ذلك من الأمور التى تتعلق تعلقاً مباشراً بهذا النوع من المقارنة الذى نحاول القيام به . وهذه بالطبع هى الصعوبة التى تؤثر فى أية طريقة للقياس تقوم على استخدام البيانات الخاصة بالنقود والأسعار [2] .

وعلى أية حال فإن عملية تجميع الموارد الإنتاجية على أساس قيمتها النقدية ليست — كما قد يتراءى لنا أحياناً — الطريقة السهلة التى يتيسر لنا من خلالها التغلب على ما يواجهنا من صعوبات ، ذلك أن هذه العملية تنطوى على نوعين رئيسيين من المتاعب :

الأول : أن الإيجارات Rents قد تدخل ضمن النفقات النقدية لعناصر الإنتاج Factors of Production وبالطبع فإن هذه الإيجارات تعكس فروقاً فى الكفاية ، ذلك أن إيجار قطعة معينة من الأرض تصلح كموقع مناسب لطراز معين من المصانع قد يكون مرتفعاً ، فى حين أن من المحتمل أن يكون إيجار

---

(١) صافى الايرادات Net Receipts ـ النفقات Costs ـ الأرباح Profits

(٢) هناك بالطبع صعوبات تنشأ عن استخدام النفقات النقدية والأسعار فى قياس الكفاية ليست مذكورة فى هذا الكتاب ومنها :

(ا) تغير قيمة النقد بمرور الزمن . (ب) الفروق فى قيمة النقد من دولة لأخرى .

قطعة أخرى — تماثلها وإن قلت عنها فى الجودة — منخفضاً إلى حد كبير . فإذا ما كنا فى قياسنا الكفاية (عن طريق المقارنات) نهتم فحسب بالفروق التى تبرز نتيجة لأسباب يمكن تجنبها (كالكساد العام General Slackness مثلا) فإن ضم قيمة الإيجارات إلى حساب النفقات قد يبدو اتجاهاً سليما ، إلا أن من الواضح أن القياس ينصب فى معظم الحالات على أشياء أكثر من ذلك .

والثانى : أنه لا يكون من السهل علينا أن نحدد ثمناً معيناً لكل عنصر من العناصر التى تسهم فى الإنتاج ، فإذا ما نظرنا إلى عنصر العمالة فإن ثمنه الواضح هو أجور العاملين Wages ولكن إذا بلغنا مرحلة الكلام عن ثمن رأس المال Price of Capital فان هذا العنصر يثير أمامنا قضية بالغة التعقيد لا يتسع هذا المقام الخوض فيها . وحتى إذا تيسر التوصل إلى اتفاق حول معدل مناسب لاستهلاك رأس المال Depreciation Rate [1] فان الأمر قد يصبح موضع خلاف بين رجال الاقتصاد والمحاسبين حول ما إذا كان هذا المعدل سوف يضاف إلى النفقات الأولية للأصول Assets أو أنه سيدخل ضمن نفقات الإحلال Replacement Costs . إلى جانب أن الآراء قد تختلف أيضاً حول تحديد عائد مناسب لرأس المال Return on Capital وحول ما ينبغى أن يكون عليه معدل هذا العائد . وينبغى أن نضيف إلى كل ما سبق أن المؤسسات لا تكون مستعدة عن طيب خاطر لتقديم بيانات عن نفقاتها ، كما أن طرق

---

(١) ويتوقف هذا على ما يقدر من عمر الأصول الرأسمالية وهذا بدوره يتأرجح بين حالين فهى إما أن تعمر مدة طويلة قبل أن تفنى وتصبح عديمة النفع وإما أن يكون عمرها قصيراً للغاية ويبطل استخدامها نتيجة لظهور أصول أحدث منها .

المحاسبة تتفاوت من مؤسسة إلى أخرى لدرجة أن النتائج قد لا تكون على هذا القدر من الدقة الذى يجعلها قابلة المقارنة .

٣ – بعض أبحاث الكفاية

حفلت السنوات الحاضرة بحشد كبير من الدراسات التجريبية التى أجريت فى هذا الميدان والتى يمكن أن نذكر منها عدداً قليلا من الأمثلة النموذجية ، ففى عام ١٩٤٧ [1] نشرت نتائج مقارنة عقدت بين مؤسسات غزل القطن التى تعمل فى نطاق محدود . وللتيقن من أكبر درجة من قابلية النتائج للمقارنة فقد انحصر كل بحث من الأبحاث فى مجال حسابات محدد . ولقد حسبت ساعات العمل لكل مائة رطل من القطن المغزول فى عدة مؤسسات (وهى التى تقابل كمية الناتج لكل رجل / ساعة) ثم قسمت هذه المدة على الفترات الزمنية التى استغرقتها كل عملية من عمليات الإنتاج ونسب الوقت التى توقف فيها العمل وذلك لمحاولة اكتشاف أسباب التفاوت فى إنتاجية العمال من مؤسسة إلى أخرى . ففى الوقت الذى تتعرض فيه كل المؤسسات تقريباً لعوامل معينة مثل ترتيب القوة العاملة وسلوكها ومواقفها بالنسبة للعمل . . الخ إلا أنه ليس هناك من عذر لتلك الاختلافات فى الطريقة Method والتنظيم Organization التى بدا مؤخراً أنها التفسير الرئيسى المحتمل للتفاوت فى الكفاية . وكانت نقطة الاهتمام الرئيسية فى هذا البحث تنصب حول محاولة التوصل إلى مقياس موضوعى ومادى للكفاية والعمل على اكتشاف الأسباب التى تؤدى لوجود الفروق فيها

---

(١) نشرها L.C. Tippett فى مجلة الجمعية الإحصائية الملكية — الجزء الثانى عام ١٩٤٧ أنظر نفس المجلة أيضا فى جزئها الثالث عام ١٩٥٣ ص ٢٠٦ .

وذلك بتوحيد الأنماط بالنسبة لأكبر قدر ممكن من المتغيرات Variables .

ومن المحاولات الجديرة بالذكر والتى حاولت تطبيق نفس التكنيك على مستوى دولى تلك التى قامت بها بعثة نسج القطن otton Textile Mission (١) التى سافرت إلى الولايات المتحدة عام ١٩٤٤ . وكان الغرض من هذه البعثة هو القياس والمقارنة بين إنتاجية العمال المستخدمين فى صناعات القطن فى كل من بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية ، وتحليل السبب فيما بينهما من فروق . ولقد عقدت المقارنات بالنسبة لعمليات إنتاجية متفرقة على أساس الناتج لكل رجل / ساعة ، وبالنسبة للمصانع البريطانية والأمريكية التى تخرج إنتاجاً شديد التقارب — من حيث طول التيلة ونوع القماش — بحيث يمكن مقارنته ببعضه. وكان من بين السمات البارزة لهذه المقارنات محاولة توحيد نمطها الذى تسير عليه على أساس من الخبرة العلمية والفنية . وكان هذا يعنى أنه ما دامت لا تتوافر فى كل من البلدين تلك المصانع التى يمكن إخضاعها بالتساوى للمقارنة الدقيقة ، فقد كان على البعثة أن تأتى بالنتائج التى استخلصتها من دراستها للمصانع الأمريكية وتقارنها بالتقديرات Estimates التى تقوم على أساس التجربة البريطانية والخبرة بمختلف نماذج الممارسة فى المجال العملى الفنى . وليس يهمنا هنا معرفة النتائج الفعلية التى توصلت إليها البعثة ، ولكن هذه الأمثلة التى أوردناها هنا إنما جاءت لتبين لنا بعض الصعوبات التى تنطوى عليها المقارنات الخاصة بالإنتاجية والكفاية .

ومحاولة التوصل إلى نمط موحد لكل المتغيرات التى قد تؤثر فى عملية المقارنة أمر متعذر للغاية ، إلا أن أكثر ما تصبو إليه نفوسنا هو التوصل إلى دلالات

(١) وتعرف باسم بعثة بلات Platt Mission .

توضح لنا المواضع التي تظهر فيها الفروق الرئيسية فى درجات الإنتاجية وأسباب ظهور تلك الفروق . ومن الأمور التى قد يكون لها مغزاها أن صناعة غزل القطن مثلا فى الولايات المتحدة الأمريكية لا تعد متقدمة إلى حد كبير (من ناحية كمية الناتج لكل رجل / ساعة) عن مثيلتها فى بريطانيا سواء هذه التى تستخدم ماكينات الغزل سريعة السحب من طراز Ring Spinners أو تلك التى تعمل بماكينات الغزل البطيئة السحب من طراز Mule Spinners [1] ، وهذا يوحى بأنه فى الإمكان تضييق درجة التفاوت بين الدولتين إذا ما اتجهت بريطانيا إلى الماكينات الحديثة وذلك باستخدام ماكينات الغزل من طراز Ring Spinners على نطاق أوسع . إلا أنه يبقى من الأمور المهمة أيضاً أنه عندما جرت المقارنة بين آخر ما توصلت إليه كل من الولايات المتحدة وبريطانيا من خبرة فى المجال العملى والفنى (فيما يتعلق بالعمليات الإنتاجية الواحدة التى تخرج ناتجاً متشابهاً) تبين أنه ما زالت هناك فروق فى كمية الناتج لكل رجل / ساعة وأن هذه الفروق تجىء فى صالح الولايات المتحدة الأمريكية . وبالطبع فإن هذه الفروق ينبغى أن تنسب لمتغيرات لا يمكن توحيد نمطها مثل مكان توطن الصناعة وسلوك العاملين ومواقفهم تجاه العمل . . وهكذا .

إلا أن من الواجب أن نعود إلى التذكير بأن ما أوردناه هنا من أمثلة ليس إلا مقارنات بين إنتاجية العمال Labour Productivity .

---

(١) ماكينات الغزل من طراز Ring Spinners من أنواع ماكينات الغزل الحديثة. والماكينات من طراز Mule Spinners تعتبر من ناحية تركيبها خليطاً من ماكينات Drawing Rollers التى اخترعها Arkwright وماكينات Jenny التى اخترعها Hargraves — (المترجم).

ويتنبأ تقرير بلات Platt بأن الإنتاجية قد ترتفع إذا ما استخدمت المعدات الحديثة . إلا أن هذه المعدات تكلف أموالا طائلة ، ولهذا فإنه قد يكون من الأفضل بالنسبة للصناعة البريطانية — لو تيسر لها ذلك — أن تستمر فى إخراج إنتاجها بواقع نفقات أقل معتمدة فى ذلك على ما يكون مستهلكا بالكامل من معداتها الرأسمالية القديمة (وعتيقة الطراز) Fully depreciated بدلا من أن تثقل كاهلها بالنفقات المالية الباهظة التى تتطلبها عملية إدخال المعدات الجديدة، ومما لا شك فيه أن المعدات الحديثة ينبغى أن تحل محل المعدات القديمة (إلا إذا كانت الصناعة آخذة فى التدهور السريع) إلا أن الوحدات الحديثة الصنع من المعدات ذات الطراز القديم قد تكون — حتى فى هذه الحالة — أرخص فى ثمنها إلى حد كبير من أعظم المعدات حداثة حتى أنها تمثل أكثر طرق الإنتاج كفاية مهما كانت عليه إنتاجية العاملين بالأساليب الفنية الحديثة من ارتفاع . ولكننا نعود إلى القول بأن من غير المحتمل أن يكون هذا الرأى صحيحا ذلك أن صناع الآلات الحديثة لا يقدمون على صنعها إلا إذا تيقنوا من أنها ستكون عروضا سخية بالنسبة للمؤسسات التى تكون فى حاجة إلى تدعيم معداتها الحالية أو إحلال معدات جديدة بدلا منها[1] . ولو سرنا فى حديثنا على هذا النحو فقد يقول البعض بأن المعيار الوحيد للكفاية هو قدرة المشروع على إخراج إنتاجه بنفقة معينة وبيعه بسعر يكفل له الحصول على ربح مرض فى ظل أحوال المنافسة . وهذا الكلام معناه بعبارة أخرى أن من غير المأمول التوصل .

---

(١) ومع ذلك فانه يتعين على المرء أن يكون أكثر حرصاً، فقد تبين مراراً وفى صناعة كصناعة الفحم أنه فى الوقت الذى كانت تقدم فيه آلات التقطيع وحاملات الفحم التى تسير بالطاقة فى حالة غير جيدة فقد كان فى إمكان العاملين فى هذه الصناعة استخراج الفحم بطريقة أرخص مستخدمين الآلات اليدوية.

إلى مقياس مادى وموضوعى للكفاية ، وذلك لأن عنصر رأس المال يضع أمامنا الكثير من التعقيدات[1] ، وبالطبع فإن عقدة العقد تتمثل فى النفقات النقدية للإنتاج . فإذا ما كان هذا الكلام هو خاتمة مطافنا بالنسبة لهذا الموضوع فإن النتيجة بهذا تبدو مخيبة للآمال لأنه من النادر الاتفاق حول معالجة معينة لموضوع نفقات رأس المال Capital Costs كما أنه لا يوجد أى رأى موحد بصدده . ولكن الشىء المؤكد هو أنه سواء قمنا بالمقارنة بين مؤسسات الصناعة الواحدة على أساس إنتاجية العمال Labour Productivity أو نفقات الإنتاج Costs of Production فإن كثيراً من مظاهر الاختلافات الواسعة سرعان ما تتبدى للناظرين . وحتى المقارنات المحدودة والبالغة الدقة التى كان يقوم بها مستر ل . سى . تيبيت[2] كشفت عن انتشار القياس بساعات العمل لكل وحدة عن وحدات الناتج operative hours per unit بنسبة ٢ : ١ ، كما كشفت عمليات مقارنة نفقات الإنتاج — التى كانت لجنة الاحتكارات Monopolies Commission تهتم بها كثيراً فى تقاريرها — عن فروق واضحة فى النفقات المتوسطة بين المؤسسات ذات المنتجات المتشابهة . ولكن يبدو أن هناك شك كبير فيما إذا كان من الممكن لنا أن نستخدم هذا فى استخلاص صورة صادقة للفروق فى الكفاية (وبالتالى درجات عدم الكفاية) . ولقد رأينا أن الفروق فى الإنتاجية قد تعكس لنا الفروق فى أعمار المعدات والمصانع ومدى حداثتها ، ولكنها قد تعكس إلى جانب ذلك فروقاً واختلافات

---

(١) تنبع معظم تلك التعقيدات من أن الأصول الرأسمالية الثابتة تكون عادة من المعدات المعمرة والمتخصصة بدرجة كبيرة من ناحية استخدامها .

(٢) السابق ذكره ، وانظر أيضا كتاب سالتر « Productivity and technical change » طبعة كامبردج عام ١٩٦٠ ص ٩٥

فى عوامل لا يمكن التصرف حيالها ، وذلك مثل التفاوت فى درجة غنى المناجم بالفحم أو درجة قربها من مراكز الصناعة .

وقد يعزى السر فى تفاوت النفقات بين مؤسسة وأخرى، إلى أن المؤسسات المنخفضة النفقات Low - Cost لا يمكنها أن تكبر إلا إذا زادت من نفقاتها زيادة مطردة . وهكذا يمكن أن يكون هناك مبرر كاف لوجود مكان فى الصناعة لمؤسسات النفقات العالية High Cost التى قد تكون من الكفاية بالقدر الذى يراد لها أن تكون عليه . وبالإضافة إلى ذلك فإن المؤسسة ذات النفقات العالية قد تتمتع بمميزات لا تكون ظاهرة فى هذه المقارنات ، وذلك كأن تكون قريبة من الأسواق أو يكون لديها فروق ضئيلة من حيث الناتج تكون فى حقيقتها من الأهمية بأكثر مما يتبدى للباحث من خارج المؤسسة .

وقد كان اهتمامنا يتركز حتى الآن وبصفة رئيسية حول المقارنات بين المؤسسات[1] Inter - Firm Comparisons التى تنتج نفس المنتجات أو التى تنتج منتجات شديدة التقارب . وقبل أن نذهب إلى أبعد من هذا فإن هناك بعض ما ينبغى أن يقال حول تطبيق الدراسات الخاصة بالإنتاجية على دراستنا لاقتصاديات النطاق Economies of Scale ومن الناحية النظرية فإن نظرتنا إلى هذا الموضوع تنصب أساساً على منحنى النفقه المتوسطة فى المدة الطويلة Long Period Average Cost Curve بمعنى أن اقتصاديات النطاق تكون

---

(١) على الرغم من أن كلمة مؤسسة Firm هى المستخدمة غالبا فى هذا الكتاب إلا أن من الواضح أن المصانع Plants (وحتى العمليات الانتاجيـة) هى التى تكون موضع الاعتبار بأكثر من المؤسسات .

مهمة إذا ما أمكن إخراج كميات كبيرة من الناتج بواقع نفقة متوسطة تأخذ مستوياتها فى الانخفاض تباعاً .

ونحن مهتمون بطبيعة الحال بمعرفة مدى ما تكون عليه اقتصاديات النطاق من أهمية من الناحية العملية . وأقصى ما يمكن لنا أن نصله فى هذا الصدد عن طريق أعمال البحث التجريبية — ومحاولة تطبيق مقاييس الكفاية على أحجام المؤسسات القائمة . ولكن بغض النظر عما يعترض ذلك من صعوبات من ناحية الإجراءات فإن من الجدير بالملاحظة أن هذا المجهود لن يقودنا إلى معرفة الشيء الكثير عن اقتصاديات النطاق . فإذا ما فرضنا جدلا بأن أكبر المؤسسات أو المنشآت — بمعنى أو بآخر — هى أكثرها كفاية فإن هذا لا يتبعه أن المؤسسات الصغيرة القائمة يمكن لها أن تصبح أكثر كفاية إذا ما قامت بعملياتها الإنتاجية على نطاق أوسع . وتتوقف اقتصاديات النطاق — فى حقيقة الأمر — على مدى الإمكانيات التى تكون متاحة للمؤسسات ، ولكن فى هذا المجال الصعب من مجالات الدراسة فإن أبسط الدلائل الغير مباشرة على وجود مثل هذه الإمكانيات تستحق الاهتمام .

وتوجد ثلاث صعوبات رئيسية تتعلق الأولى بقياس الكفاية ولقد ناقشناها بالفعل . والثانية هى صعوبة قياس الحجم ولا يحتاج الأمر منا إلى إضافة الكثير إلى ما سبق لنا أن قلناه عدا أننا سنسجل هنا حقيقة سوف تثير الكثير من الاختلافات فى هذا المقام ، وهى ما إذا كان حجم المؤسسة سوف يقاس على أساس حجم العمالة Employment فيها أو حجم رأس المال المستخدم Employed Capital . وبناء على هذا الكلام فإن المؤسسة التى تستخدم

كميات كبيرة من رأس المال قد تقتصر للسبب نفسه على استخدام عدد قليل من العمال ومع ذلك فإنها تكون متمتعة بمستوى إنتاجية مرتفع لكل رجل. وستبدو تلك المؤسسة صغيرة بالطبع إذا ما كان الحكم على حجمها يقوم على أساس حجم العمالة فيها ، أما إذا كانت قيمة الأصول الرأسمالية هي معيار الحكم فستبدو المؤسسة كبيرة وتتمثل الصعوبة الثالثة في كون أننا لسنا متأكدين مما إذا كانت تلك الفروق في الكفاية التي تتعلق بالحجم تكون راجعة في حقيقتها إلى الحجم والحجم وحده.

ولقد أعدت لجنة صامويل الخاصة بصناعة الفحم في عام ١٩٢٥ جداول منمقة توضح أن المناجم الكبيرة (من حيث الناتج وعدد العمال المستخدمين هي التي سجلت أكبر كميات الناتج لكل رجل في النوبة Output per Man - Shift . ومع ذلك فقد كان من الواضح عند مراجعة البيانات أن أكبر المناجم (وأعظمها من ناحية حداثة المعدات) كانت تقوم في الحقول الجديدة حيث كانت الظروف الطبيعية تلائم خير ملاءمة الإنتاجية المرتفعة لكل رجل High Productivity Per man .

ومن بين الطرق التي يحسن اللجوء إليها للتقليل من حدة تلك الصعوبة الأخيرة هو جمع عينة من المؤسسات تكون كبيرة العدد بحيث يمكن للعوامل الخاصة — التي تؤثر في بعض الصناعات الفرادى — أن تختفي في مجموع هذه العينة . ولقد قام السادة ليك Leak وميذلس Maizles [1] بعمل ترتيب

---

(١) انظر موضوع Structure of British Industry في مجلة الجمعية الأحصائية الملكية الجزء الأول والثاني عام ١٩٤٥ .

ثلاثة وخمسين ألف مؤسسة وفقاً لأحجامها (على أساس الحكم على حجم المؤسسة بحجم العمالة فيها) ووفقاً للناتج الصافى لكل رجل . وأظهرت النتيجة ارتفاعاً موحداً ملحوظاً فى إنتاجية المؤسسات التى يصل حجم العمالة فيها إلى ٧٫٠٠٠ عامل ثم انخفاضاً فى إنتاجية للمؤسسات التى يصل حجم العمالة فيها إلى مستوى ١٥٫٠٠٠ عامل . كما أن روستاس Rostas [١] قام بعمل أربعة اختبارات منفصلة للكفاية :

١ — الناتج المادى لكل فرد Physical Output Per Head

٢ — النفقات الأولية لكل وحدة Prime Costs Per Unit

٣ — الناتج الصافى لكل فرد Net Output Per Head

٤ — الناتج الإجمالى لكل فرد Gross Output Per Head

وطبق كل واحد من تلك الاختبارات على عدة مؤسسات متفاوتة الأحجام فى ٢٤ صناعة .

وفى معظم الحالات — وليس كلها — فإن مختلف الطرق المستخدمة كانت تشير إلى نفس الاتجاه ، وكان حكمها يصدر لصالح الفكرة القائلة بوجود ارتباط إيجابى بين الزيادة فى الحجم Increasing size وبين الكفاية Efficiency ومن المشكوك فيه أن تكون مثل هذه البيانات التى تحت يد المؤلف كافية لتبرير ما توصل إليه من أن زيادة العائدات Increasing Returns تؤثر على

---

(١) انظر كتاب Productivity, Prices and Distribution in Selected British Industries طبعة كامبردج عام ١٩٤٨ صفحات ٢٨ وما يليها .

مجال الصناعة الذى اختاره موضوعاً لبحثه[1] . وفى عام ١٩٤٧ نشر مستر ل . روستاس بحثاً عن الـكفاية كان مختلفاً عن كل ما سبقه من بحوث[2] ولقد قام فيه بعمل مقارنة بين الصناعات التحويلية فى كل من الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا من ناحية إنتاجية كل عامل Productivity per worker والإنتاجية لـكل عامل / ساعة . وكان من الاستنتاجات الرئيسية لهذا البحث أنه فى إحدى وثلاثين من الصناعات التحويلية التى جرت دراستها :

١ — بلغ متوسط الناتج المادى لـكل عامل أمريكى من الارتفاع ٢ر٢ مرة قدر متوسط الناتج المادى للعامل البريطانى .

٢ — بلغت الإنتاجية لـكل رجل / ساعة فى أمريكا من الارتفاع ٨ر٢ مرة قدر الإنتاجية لـكل رجل / ساعة فى بريطانيا .

وجاءت النتائج متشابهة للغاية عندما قيست الإنتاجية على أساس قيمة الناتج الصافى بعد تحويل الدولارات إلى جنيهات استرلينية وفقاً للسعر الرسمى . كما أن البحث الذى قام به المستر م . فرانـكل سنة ١٩٤٧ — ١٩٤٨ [3] كان تأكيداً

---

(١) توجد بالطبع اتجاهات عدة لتناول مشكلة تحديد الصناعات التى تـكون الاقتصاديات النطاق مهمة بالنسـبة لها. ويرى كل من ايفلى Evely ولتل Little فى كتابهما (Concentration in British Industry) طبعة كمبردج ١٩٦٠ ص١٣٣ أن مثل هذه الاقتصاديات يمـكن اكتشافها فى تلك الصناعات التى تـكون أحجام المصانع فيها واحدة من حيث الضخامة .

(٢) Comparative Productivity in British and American Industry, طبعة كامبردج ١٩٤٨ كانت دراسة رائدة فى مجال الانتاجية ومازالت تستحق القراءة لأنها تناقش طريق التنظيم وتفسر النتائج .

(٣) « British and American Manufacturing Productivity » جامعة ألينوى عام ١٩٥٧ .

بصفة عامة لصحة هذه النتائج . وفى كل من البحثين فان عينة الصناعات التى جرت عليها الدراسة كانت تحددها ضرورة اختيار تلك الصناعات التى تقدم منتجات متشابهة تقريبا ، بحيث يكون تصنيف المنتجات — فيما يتعلق بها — متشابهاً فى كل من البلدين[١] ، وبحيث تتوافر عنها البيانات المناسبة . ولقد غطت عينة روستاس من ٤٠ إلى ٥٠ فى المائة من قيمة الناتج الصافى للصناعات التحويلية فى كل من البلدين كما غطت عينة فرانسكل من ١٦ إلى ١٨ فى المائة منه . وأهم ما يفهم ضمناً هو أن الصناعات التحويلية فى الولايات المتحدة الامريكية تعتبر أكثر كفاية — إلى حد كبير — من مثيلاتها فى بريطانيا . إلا أن هذه النتائج تحتاج بالطبع إلى القدر الكبير من المراجعة وإعادة النظر فيها .

وطالما أن الفروق فى الكفاية تكون ظاهرة وواضحة بحيث تثير الاهتمام والتأمل لمعرفة السر وراءها فإنه يتعين علينا التزام المزيد من الحرص والحذر ونحن نقوم بعمل الاستنتاجات الخاصة بالكفاية النسبية Relative Efficiency ولكن بالإضافة إلى كل ذلك فقد تكون بنا حاجة إلى القول بأن تلك المقارنات تجرى على المستوى الدولى وتخفى وراءها الكثير . من ذلك أن أرقامها لا تخبرنا بشىء عن كفاية بعض المؤسسات والمنشآت الفرادى . إلى جانب أن ما سبقت الإشارة إليه من أرقام متوسطة لا شك تخفى بين طياتها فروقاً فى الإنتاجية بين المجموعات الصناعية المتباينة ، تلك المجموعات التى قد تتفاوت أهميتها النسبية بين البلدين [٢] .

---

(١) المثال على عدم التشابه فى تصنيف المنتجات أن أوراق التبغ وتجفيفها (فى مجموعة صناعة التبغ فى الولايات المتحدة الامريكية) تستبعد من التصنيف الأمريكى فى حين أنها تدخل ضمن صناعة التبغ وفقا للتصنيف الإنجليزى

(٢) أن الأرقام التى أوردها روستاس فى بحثه لاتظهر فى الحقيقة إلا أقل القليل من التفاوت فى هذه الناحية — انظر ص ٣٩ من تقرير روستاس السابق ذكره .

وبالإضافة إلى ذلك فإنه إذا كان رأس المال المستخدم لكل رجل Capital Used Per Head في الصناعات الأمريكية المذكورة يزيد بقدر كبير عن مثيله في الصناعات البريطانية المقابلة فانه ينبغي علينا أن نأخذ في الحسبان هذا العدد الهائل من العمال الزائدين عن الحاجة في الصناعات الأمريكية المنتجة للسلع الرأسمالية Capital - Goods Trades والذين يتطلب الأمر الاستغناء عنهم . كما يجدر بنا أن نذكر أيضاً أن هذه الأرقام لا تغطي إلا جزءاً من الصناعة التحويلية في كل دولة ، وأن الإنتاجية المرتفعة كثيراً في الصناعة الأمريكية — بصرف النظر تماماً عن كل هذا — لن يتأتى لها أن تنعكس على المستويات العامة للمعيشة إلا :

١ — إذا كانت أهمية الصناعة التحويلية في كل من البلدين متساوية .

٢ — إذا كانت الفروق في الإنتاجية متشابهة أيضاً في القطاعات الغير صناعية Non - Manufacturing من اقتصاد كل من البلدين .

ولا يمكن لنا أن نذهب بعيداً في تفسير السر وراء فروق الإنتاجية وذلك لأنه يتعذر علينا — من ناحية — أن نراقب بطريقة عملية ذلك التأثير الذي تحدثه عدة عوامل معينة مثل قيود النقابات العمالية وتقلبات النظام الضريبي ومواقف العمال من العمل وتخطيطه ونظام دفع الأجور . كما أنه يكون من الصعب علينا — من ناحية أخرى — أن نكشف السر وراء هذه الفروق ، لأن كثيراً من العوامل التي يمكن حصرها بطريقة تقريبية تكون متداخلة ومتشابكة مع بعضها بحيث يصبح من المتعذر علينا أن نلقي العهدة على بعض العوامل دون غيرها . وهكذا فانه يكون لحجم السوق مثلا علاقة بإمكانيات التماثل Standardization وحجم المصانع التي يكون لها أثرها على ما يخص الفرد من رأس المال Gapita[1]

Per Head كما أن هذا الأخير يتأثر أيضاً بإمكانية الحصول على الطاقة بأثمان زهيدة . ولكن هذا لا يمنع أنه فى بعض صناعات معينة يمكن لنا أن ننسب السر فى هذه الفروق إلى عوامل بعينها ، ويتمثل أحد تلك العوامل فى الأحوال الطبيعية الملائمة ، إذ أن ملاءمة الأحوال الطبيعية أو عدم ملاءمتها يكون له أكبر الأثر فى إحداث فروق الإنتاجية والكفاية فى بعض الصناعات مثل استخراج الفحم والحديد .

ومن الأمور التى يكون لها أهميتها العامة تلك الفروق فيما يخص الفرد من رأس المال Capital Per Head بين الصناعة البريطانية والأمريكية ، ومن الصعب بالطبع قياس ما يخص الفرد من رأس المال ، ولكن من المعروف أن كل من روستاس (الذى استخدم قوة الحصان لكل فرد كمؤشر لكثافة رأس المال) وفرانكل (الذى استخدم كمية الوقود المستخدمة فى الإنتاج Fuel Inputs) قد توصلا فى نهاية الأمر إلى نتائج متشابهة [١] .

وكان من الملاحظ فى كل قطاع الصناعات التحويلية الذى جرت دراسته أن الفروق فى نصيب الفرد من رأس المال Differences Of Capital Per Head كانت تسير جنباً إلى جنب وبنسب متقاربة للغاية مع الفروق فى الإنتاجية [٢] . ولكنه فيما يتعلق بالصناعات التى تختلف عن بعضها البعض فإن هذا التناسب الدقيق بين تلك الفروق لم يكن موجوداً . وهذا يوحى بأنه مهما كان من

---

(١) تجدر الاشارة هنا إلى أن مايقوم به البعض من عمليات بدائية لقياس كثافة رأس المال لايضع فى اعتباره الكيفية Quality التى يكون عليها رأس المال ، والمعروف أن هذه الكيفية ومعرفتنا بها قد تكون ذات أهمية بالغة فى تفسير السر وراء الفروق فى الانتاجية.

(٢) وكما ذكرنا من قبل فان هذا التناسب قد يكون صحيحا إذا ما عقدت المقارنة بين أكثر من دولة على أساس الإقتصاد القومى ككل .

وجود تناسب عام بين نصيب الفرد من رأس المال Capital per Head وبين الناتج لكل فرد Out put per Head فإن هذا لا يساعدنا كثيراً فى معرفة السبب وراء فروق الإنتاجية بين صناعات معينة فى كل من الولايات المتحدة وبريطانيا [١] . ومع ذلك فانه يمكن لنا تفسير الأمر بأنه طالما كانت الفروق فى كمية ما يخص الفرد من رأس المال ظاهرة وكبيرة ، فما لا شك فيه أنه توجد عوامل معينة مثل (معدل الإحلال Rate of Replacement ونوع المعدات وتنظيم العمل وهيكل المصنع) ترتبط بهذا الارتفاع فى نصيب الفرد من رأس المال وتساعدنا على معرفة السبب فى الفروق بين بعض الصناعات . وبينما لا نملك التأكد من ذلك ، فإن المحاولات التى كانت تهدف — بطرق أخرى — إلى شرح الفروق فى الإنتاجية بين الولايات المتحدة وبريطانيا لم يكن يصادفها قدر كبير من التوفيق . ولقد كان القول السائد مثلا هو أن الولايات المتحدة الأمريكية تدين بكفايتها الصناعية الكبيرة للأسواق الواسعة التى تتيح لها قدراً كبيراً من التخصص فى العمالة ورأس المال والمنتجات .

ولقد علق كل من فرانكل Frankel وروستاس Rostas بعض الأهمية على هذه الفكرة ذلك أنه توجد علاقة بين الحجم النسبى للسوق والإنتاجية النسبية . ولكن هناك حتما بعض الحالات (كصناعة الصلب مثلا) تتمتع فيها الولايات المتحدة الأمريكية بميزات سوقية كبيرة ولكن هذه الميزات لا تسمح للولايات المتحدة الأمريكية بالتفوق على بريطانيا إلا بقدر ضئيل نسبياً من

---

(١) بمعنى أن ارتفاع نصيبا لفرد من رأس المال يرتبط ارتباطا عاما مع ارتفاع الناتج لكل فرد ولكن الفروق بين ما يخص الفرد الأمريكى من رأس المال وبين ما يخص الفرد الانجليزى — فى مجال الصناعة الواحدة — لا تكون مرتبطة عموماً بالفروق فى إنتاجية العاملين فى كل من البلدين .

المميزات الإنتاجية الصغيرة . ولقد كان البعض يظن أن الأحجام الكبيرة للمصانع فى الولايات المتحدة قد تفسر السر وراء الفروق فى الإنتاجية . ولقد تبين من خلال هذه البحوث أن أحجام المصانع فى الصناعات التحويلية الأمريكية قريبة الشبه جداً بأحجام المصانع المماثلة لها فى بريطانيا وذلك إذا ما كان قياس الحجم يتم على أساس عنصر العمالة ، ومع ذلك فإنه إذا ما كان القياس سيتم على أساس رأس المال أو الناتج فإن أحجام المصانع الأمريكية سوف تبدو أكبر ولكننا نعود إلى القول بأنه فيما يتعلق بالصناعات الفرادى لا يوجد تناسب كبير بين فروق الإنتاجية والفروق فى أحجام المصانع .

وربما كانت القيمة الأساسية لهذا النوع من المناقشات لا تتجلى بوضوح كبير فيما توصلنا إليه من نتائج بقدر ما تتضح جلية فيما تكشف لنا من صعاب عند محاولة تحديد وقياس الفروق فى الإنتاجية والكفاية . ولا جدال فى أننا بتأملنا ودراستنا لهذه الصعوبات قد وسعنا من دائرة فهمنا للصناعة حتى أصبحنا على دراية كبيرة بأدق أسرارها . فقد توصلنا بصفة خاصة إلى معرفة المدى الذى تصل إليه مختلف عناصر الإنتاج فى تشابكها واعتمادها على بعضها ، هذا التشابك والتداخل الذى قد يؤدى بنا إلى الشك فيما إذا كان من الجدير بالاهتمام أن نحاول تحديد العلة والمعلول على أى قدر من الدقة والإحكام . ومع ذلك فإنه يمكن لنا عن طريق تجريبى أن نتوصل إلى استخلاص بعض الاستنتاجات ومنها على ما يبدو أن قدراً كبيراً من الأهمية يرتبط بهذا العنصر الذى نطلق عليه بصفة عامة اسم رأس المال . كما أن بعض ما تمخضت عنه البحوث الحالية من نتائج يوحى لنا بأنه توجد بعض الاعتبارات التى لا يمكن قياسها أو تحديدها على وجه الدقة ، وهى بارتباطها ارتباطاً وثيقاً بإمكانية الحصول على رأس المال يمكن

أن يعزى إليها جزء كبير من أسباب تفاوت الإنتاجية مثل :

١ — التفاوت فى الموارد الطبيعية بين منطقة وأخرى .

٢ — موقف العاملين من العمل .

٣ — اختلاف القدرات التنظيمية .

٤ — الاختراع والابتكار .

٥ — المدى الذى تصل إليه المنافسة .

ولنا عودة أخرى إلى هذا الموضوع [1] .

٤ — قياس رأس المال

ومعرفة مدى إسهامه فى الكفاية الصناعية

Measurement of Capital and its Contribution

أن أهمية رأس المال Capital فيا يتعلق بمفهومنا الكفاية الصناعية كانت من بين العوامل التى تحفز إلى العمل للتوصل إلى تقييم لرأس المال Stock of Capital ولقد كان من الواضح أن طرق القياس المادية غير المباشرة (كقوة الحصان بالنسبة لكل فرد Horse-power per Head وكمية الوقود الداخلة فى الإنتاج بالنسبة لكل فرد Fuel input per Head) كانت طرقاً عقيمة إلى حد بعيد ولم تكن تفى بالمقصود منها . إلا أن تقييم رأس المال يضع أمامنا بعض المشكلات التى تبقى بغير حل . فإذا ناقشنا الموضوع من الناحية النظرية فإن قيمة المستخدم من الأصول الرأسمالية الثابتة تتمثل فى القيمة الحاضرة للفائضات

---

(١) بالنظر إلى ما يمكن أن يقال بعد ذلك فى هذا الصدد فان من الجدير بالملاحظة أن روستاس فى كتابه : Comparative Productivity in British and American Industry ص ٦٤ يلمح إلى نفس الإعتقاد .

النسائلة — التى تنتج عن استخدام تلك الأصول — والتى تضاف إلى رأس المال . وبالطبع فإن الأسلوب الوحيد الذى يتسنى لنا من خلاله قياس هذه القيمة Value هو بيعها فى السوق المفتوحة . هذا إلى جانب أن من المحتمل جداً أن تظل هذه القيمة متذبذبة وغير مستقرة طالما أنها تعكس لنا — ضمن أشياء أخرى — قوى السوق التى تؤثر فى سعر المنتج الذى تنتجه .

وعلاوة على ذلك فإنه يكون من العسير أن نعرف ماينبغى قياسه . والسؤال المهم الآن هو : هل ما نتوصل إليها من أرقام إجمالية النقود تقيس التغيرات التى تطرأ على كمية رأس المال Quantity of Capital أوأنها — إلى حد ما — تقيس التطورات التى تطرأ على الـكيف Quality of Capital ؟ وطالما أنه قد يجرى الاستغناء استغناءاً كاملا عن آلة معينة لتحل محلها آلة أخرى تفوقها بمراحل من حيث إمكانياتها وبدون أن تثقل على المشروع بأية نفقات جديدة فإنه يصبح من العسير علينا — من واقع الأرقام التى أمامنا — أن نلاحظ التغيرات التى تطرأ على الـكيف Quality of Capital . وإن كان يتعين علينا فى الوقت نفسه الاعتراف بأنه من المتعذر للغاية التمييز بين الـكم Quantity والـكيف Quality فى الواقع العملى . وقد تـكون بنا حاجة لوجود مقياس لـكمية رأس المال Quantity of Capital لمجرد وجود هذا المقياس فى حد ذاته ، فقد نرغب مثلا فى أن ننسب الناتج Output إلى حجم رأس المال المستخدم فى إنتاجه ، أو بعبارة أخرى يمكن لنا أن نعقد النسبة بين قيمة رأس المـال المستخدم وبين كمية الناتج (نسبة رأس المال إلى الناتج Capital - output Ratios) أو حساب ما يقابله بقياس إنتاجية رأس المـال (كمية الناتج لـكل ما يساوى جنيهاً استرلينياً من رأس المال Output per L worth of Capital)

وليس هناك من ناحية المبدأ من سبب يدعونا إلى افتراض، أن إنتاجيـة رأس المـال Capital Productivity تقل فى الأهميه عن إنتاجيـة العمالة Productiviiy of Labour بوصفها واحدة من مؤشرات الـكفاية الصناعية . ولـكن إذا أردنا أن نستخدم تقديراتنا لقيمة رأس المال فى التوصل إلى مقياس معين للعناصر الإنتاجية المشتركة من عمالة Labour ورأس مال Capital فإن علينا أن نقيس مدى ما يسهم به رأس المـال من إضافات فى فترة معينة من الزمن . وكما أنه يمكن استخدام الأجور Wages كمقياس لمدى ما تسهم به العمالة ، فإنه يتعين علينا أن نمسك بحساب معين لرأس المال ، وهذا مما يتعذر عمله ، لأننا لو حاولنا ذلك فإننا نـكون قد عدنا إلى الاتجاه القديم الخاص بحساب نفقة الإنتاج Cost of Production وهذا الاتجاه — كما سبق أن تبين لنا — ينطوى على صعوبة أخرى وهى تعذر التوصل إلى أساس مناسب لحساب معدل الاستهلاك Depreciation .

ولقد جرت فى بريطانيا محاولتان لتقييم رأس المال :

(ا) محاولة مستر ردفرن Redfern الذى قام بإعداد حسابات غطت الاقتصاد فى مجموعه وذلك عن طريق قائمة دائمة Perpetual Inventory يجمل فيها الأرقام السنوية الخاصة بتكوين رؤوس الأموال Capital Formation وكان يحصل على تلك الأرقام من واقع حسابات الدخل القومى National -income Accounts [1] .

(ب) محاولة مستر بارنا Barna الذى قام بإعداد حسابات عن قطاع

(١) جورنال الجمعية الإحصائية الملـكية — جزء ثان سنة ١٩٥٥

الصناعات التحويلية مستخدماً فى ذلك ما كانت تقدمه المؤسسات من تقييم لرؤوس أموالها عند الاشتراك فى التأمين ضد الحريق [1] .

وبالطبع فقد انتهت كل من المحاولتين إلى نتائج تختلف عن بعضها اختلافاً بيناً وبدرجة لا يمكن إخفاؤها ، ويعتبر معظم الناس أن هاتين المحاولتين كانتا إلى حد كبير بمثابة عمل تجريبى يعتمد على الاستنباط ولا تتوافر فيهما الصفات التى تجعلهما أساساً مرضياً ومقنعاً لمحاولات أخرى أكثر عمقاً .

ويمكن لنا تجنب بعض هذه الصعوبات بعقد النسبة بين الزيادات فى أصل رأس المال وبين الزيادات فى الناتج .

وتكون عملية تقييم رأس المال من السهولة بمكان إذا ما حاولنا ذلك فى بداية تكوينه معتمدين على نفقات التكوين كمؤشرات دقيقة ومحكمة تدلنا على قيمته . كما أنه من المحتمل أن تكون الأرقام السنوية لإجمالى تكوين رأس المال مؤشرات دقيقة نوعاً ماتبين لنا مايطرأ على رأس المال الأصلى من إضافات جديدة ، وذلك إذا أمكن التغلب على الصعوبة الخاصة بحساب معدلات الاستهلاك Depreciation .

وعن طريق عقد النسبة بين صافى تكوين رأس المال وبين الزيادات فى الناتج فقد يمكن التوصل إلى حساب تقريبى للنسب الحدية بين رأس المال والناتج Marginal Capital - Outpnt Ratios [2] . ولقد استخدم كل من

---

(١) جورنال الجمعية الاحصائية الملكية — جزء أول — سنة ١٩٥٧ .

(٢) أن مايرد ضمن موضوعاتنا من ذكر لنظرية النمو ورأس المال ليس من بين موضوعات هذا الكتاب ولكنه ينبغى ذكره كمثال مشوق على العمل النظرى الذى يحفز إلى العمل التجريبى كما أن هذا الأخير يثير بدوره بعض الفكر النظرى المثمر .

المستر رداوى Reddawy والمستر سميث Smith هذا الاتجاه فى عديد من المحاولات المتنوعة التى كان يقصد بها الجمع والتنسيق بين العناصر الداخلة فى الإنتاج Inputs [1] . وفيما بين سنتى ١٩٤٨ (التى تعتبر سنة الأساس وتساوى ١٠٠) و ١٩٥٤ فان الزيادات كانت على النحو التالى فى قطاع الصناعات التحويلية فى بريطانيا :

(أ) الناتج الصافى Net Output زاد زيادة حقيقية بلغت ١٣٣ر٢ .

(ب) العمالة Labour زادت إلى ١١٢ر٦ .

(ج) رأس المال Capital (متضمناً الأصول) وصلت زيادته إلى ١٢٨ .

ونتيجة لهذه الزيادات نلاحظ أنه فى قطاع الصناعة التحويلية عموماً [2] زادت إنتاجية رأس المال بنسبة ٤ ٪ . ونظراً لأن الزيادة فى كمية رأس المال كانت تسير بخطى أوسع من الزيادة فى كمية العمالة (أى أن معدلات الزيادة فى رأس المال فاقت معدلات الزيادة فى العمالة) فقد كان من الممكن توقع حدوث انخفاض فى إنتاجية رأس المال إلا أنها على العكس من ذلك ارتفعت بنسبة ٤ ٪ ولتبرير ذلك يمكن القول بأن التحسينات التى طرأت على رأس المال من ناحية الكيف Quality (وهى التحسينات فى التكنيك والتنظيم)

---

(١) الجورنال الاقتصادى — مارس سنة ١٩٦٠ كان من بين أغراض البحث التعرف على ماينبغى القيام به من تصحيح الأرقام الخاصة بانتاجية العمالة Labour Productivity إذا ما تم السماح برأس مال إضافى .

(٢) إن الارقام الواردة هنا عن الصناعات التحويلية تعتبر أرقاما شاملة وإن كان قد جرى أيضا جمع أرقام مشابهة بالنسبة للفئات من ٣ إلى ١٦ من التصنيف الصناعى النموذجى (انظر تذييل الفصل الأول) .

كانت من الكفاية بحيث تقاوم أى ميل نحو الانخفاض فى إنتاجيته .

ولقد اتفق كل من رداوى Reddaway وسميث Smith على إطلاق اسم التقدم Progress على هذه التحسينات ، كما أجريت محاولة لقياس درجتها فى مختلف الصناعات ، وقد تمت المحاولة على أساس طرح الزيادة فى قائمة الأجور — وفقاً لمعدلات سنة ١٩٤٨ — من الزيادة فى الناتج الصافى مع عمل حساب لما يستخدم من رأس مال إضافى(١) . ونخرج من عملية الطرح هذه بمعرفة قيمة الزيادة فى الناتج الصافى التى طرأت نتيجة التقدم Progress . وبمقارنتها مئوياً بإنتاج سنة ١٩٥٤ الذى كان يتوقع له أن يتم فى غير ظروف التقدم فإننا نجد أن نسبة الزيادة تصل إلى ١٣٫٢ ٪ فى كل قطاع الصناعات التحويلية أو ٢٫١٪ سنوياً للصناعة فى مجموعها . ولو اكتفينا بالتأمل فى الصناعات الكبيرة نلاحظ :

١ — أن الصناعات الكيماوية وصناعات الورق والخشب أظهرت تقدماً فاق المتوسط بنسبة طيبة .

٢ — إن الصناعات المدنية والمنسوجات والمواد الغذائية كانت فى تقدمها أقل من المتوسط .

٣ — إن الصناعات الهندسية والمركبات لم تتجاوز متوسط التقدم إلا بنسبة ضئيلة .

---

(١) هناك اعتراضات ضد إضافة العائد الفعلى إلى رأس المال فى سنة الأساس ، ولهذا فقد اتفق على إضافة ما قيمته ١٠ ٪ من رأس المال . وهذا الاتجاه وإن كان يروح من بعض ما سبق لنا ذكره من صعاب إلا أنه يتركها فى النهاية بلا حل .

ولـكن من أين يتأتى لنا تفسير تلك النتائج ؟ يبدو أن العملية سارت على النحو التالى :

من المفروض أن معدلات الأجور وعائدات رأس المال فى سنة الأساس Base Year قد عكست لنا مدى إنتاجية العمالة ورأس المال فى تلك السنة . واستخدام تلك المعدلات فى قياس الإضافات الجديدة إلى كل من العمالة ورأس المال فاننا نتوصل إلى معرفة كمية الناتج الذى كانت ستقدمه لنا العمالة الزائدة ورأس المال الإضافى إذا ما بقيت درجة الإنتاجية الخاصة بهما على ما هى عليه . وبعقد مقارنة بين ما توصلنا إليه عن طريق عملية القياس هذه وبين الزيادة الفعلية فى الناتج فانه يبقى لدينا فرق معين يكون مرجعه بطبيعة الحال إلى ما نسميه بالتقدم Progress .

من الواضح أن هذه الطريقة لم تخبرنا بشىء عن الـكفاية فى مؤسسات معينة ، بل ولا تخبرنا بشىء عن الـكفاية فى الصناعات المختلفة بحيث تيسر لنا عمل مقارنات بين مختلف الصناعات من حيث الناتج لـكل وحدة من العناصر الداخلة فى الإنتاج . ولـكنها توحى فى الوقت نفسه بأن العائدات من المدخلات Inputs ترتفع فى بعض الصناعات بأسرع من ارتفاعها فى صناعات أخرى ، وإلى هـذا الحد فان ذلك يلقى بعض الضـوء على الـكفاية المقـارنة Comparative Efficieny .

ونعود إلى القول بأن من الواضح أن الأساليب التى استخدمت فى هذا البحث كانت تجريبية وتقديرية إلى حد لا يتيح تفسيراً صريحاً وقاطعاً للنتائج . ويوحى هذا البحث أيضاً بأن تلك الزيادة الصغيرة نسبياً فى إنتاجية العمالة كان من شأنها أن تختفى فى حالة السماح بالزيادة فى رأس المال بالنسبة لكل فرد Capital Per Head

بمعنى أن الزيادة فى كمية ورأس المال وإن كانت لها بعض الأهمية إلا أنها لا تشكل أهمية كبيرة عند تفسير الزيادة فى الناتج . ولقد أمكن لبعض بحوث أخرى — وباستخدام أساليب مختلفة تماماً — أن نتوصل إلى نفس هذه النتيجة [١] وتبين لنا تلك البحوث فى مجموعها أن التحسينات فى التكنيك والتنظيم تسهم فى زيادة الناتج بقدر أكبر مما تسهم به الزيادة فى استخدام العمالة ورأس المال . كما أنها تبين أيضاً أن التغير بنسبة ١ ٪ فى كمية رأس المال قد لا يؤثر على الناتج الصافى بمثل القدر الذى يحدثه التغير بنسبة ١ ٪ فى كمية العمالة . وعلى هذا فقد يبدو أن الزيادات فى استثمارات رأس المال (وبالتالى فى المدخرات) قد تكون أقل فى أهميتها — عما كان مفروضاً — بالنسبة للنمو السريع للناتج [٢] .

ومع ذلك فانه تسهل المغالاة فى تقدير أهمية تلك النتائج ، فى حين أنه فيما يتعلق بنسب رأس المال إلى الناتج Capital Out Put Ratios (المحسوبة فى نطاق أعظم الاقتصاديات تقدماً) فان التفكير البديهى يدلنا على أن الزيادة الكبيرة فى الادخار والاستثمار قد لا تتمخض إلا عن زيادات متواضعة للغاية فى الناتج الصافى Net Out Put يضاف إلى ذلك أن الاستنتاجات التى تم التوصل إليها تنطبق على الاقتصاد فى مجموعه وهى إذا كانت تخبرنا بشىء عن الكفاية فى القطاع الصناعى فهى لا تفصح لنا إلا عن أقل القليل من المعلومات .

---

(١) انظر مثلا مقالة أوكرست AUKRUST بعنوان « الاستثمار والنمو الاقتصادى » المنشورة فى العدد السادس عشر من مجلة Productivity Measurement Review — فبراير ١٩٥٩ .

(٢) قد يبدو هذا الاستنتاج غريبا بعض الشىء ولكنه — إذا ماطبق — لا ينطبق إلا على اقتصاد صناعى بالدرجة الأولى وحظى بقدر طيب من التقدم .

وهناك عدة صعوبات كبيرة تعترض تطبيق هذا النوع من التحليلات الاختبارية على المجموعات الصناعية ، ذلك أن نطاق الخطأ فى تقدير قيم رأس المال Capital Values يكون كبيراً ، كما تصبح نسب رأس المال إلى الناتج Capital - Output Ratios مفرطة فى الخطأ ، ومن المحتمل أن تغدو عقيمة عديمة المعنى . وينبغى ملاحظة أنه فى مجالات صناعية معينة لا تنتج عن الزيادة فى رأس المال زيادة محسوسة فى كمية الناتج . ويستمر هذا الحال زمناً طويلا ، ويمكن أن نلحظ ذلك بوضوح عند حفر منجم ضخم من مناجم الفحم الحديثة أو عند بناء مصنع من مصانع الصلب . وفى الحقيقة فإن هناك عاملين يمكن لهما التأثير فى كمية الناتج دون الحاجة إلى زيادة محسوسة فى رأس المال وهما :

١ — أحوال السوق Market Conditions ومايطرأ عليها من تغييرات .

٢ — درجة طاقة التشغيل Degree of Capacity Working .

وقد يبدو من الأمور الغير مؤكدة ما إذا كان من الممكن التفريق — بأية طريقة معقولة — بين ما تقدمه عناصر معينة — أو ما تضيفه بعضها — إلى الناتج المتزايد إذ أن أى تغير فى كمية عنصر من العناصر يؤثر فى كفاية العناصر الأخرى ، وذلك لأن النسب التى تتجمع على أساسها هذه العناصر تصبح عرضة للتغيير .

وبالنسبة للاقتصاد الذى يعمل بطاقات كاملة فإن سحب بعض العناصر العاملة فى صناعة ما يعنى أن زيادة الناتج فى صناعات معينة قد تقابله الانخفاضات فى صناعات أخرى .

إلا أنه على الرغم من ذلك فإن من الملاحظ فى أية دراسة متعلقة بالكفاية

الصناعية أن التغيرات فى إنتاجية العمالة Labour productivity تفوق فى الأهمية نصيب كل فرد من رأس المال Capital per head وكل ما سبق قوله عن الحاجة إلى الاهتمام به . ولقد ذكرنا من قبل بعض الشواهد التى تدل على أنه لا ينبغى التقليل إلى حد كبير من شأن تلك التغيرات التى تطرأ على إنتاجية العمالة إذا ما أتيحت فرصة للزيادة فى رأس المال المستخدم . كما تبين لنا أيضاً أن الزيادة الغير عادية فى إنتاجية العمالة لا تكون مصحوبة عموماً بزيادات غير عادية فى الأرباح [1] . وأن الزيادة فى الإنتاجية قد لا يصاحبها عموماً انخفاض فى النفقات العمالية لكل وحدة من وحدات الناتج Labour cost per unit فحسب بل ويصاحبها أيضاً انخفاض فى النفقات الغير عمالية non-Labour cost per unit . وعلاوة على ما سبق فإن التغيرات فى الأسعار النسبية للمنتج product ترتبط ارتباطا وثيقا بحركات إنتاجية العمالة بين صناعة وأخرى .

٥ — خاتمة

من كل ما سبق يتضح لنا أن الكفاية الصناعية فكرة غير واضحة يغلفها الغموض . ولقد انصب اهتمام هذا الفصل على مناقشة بعض جوانبها المتعددة وإلقاء نظرة على ما يعترض عمليات التقييم والقياس من صعوبات . إلا أنه ربما كان من الميسور لنا — من خلال تلك المناقشة وبالاستعانة بالكتابات الحديثة

---

(١) سالتر فى كتابه سالف الذكر . انظر ص ١٥٦ والصفحات التالية .
ويبدو أن هذا الكلام يحظى أيضا بتأييد فرانكل . انظر ص ٤٥ من كتابه السابق ذكره والذى توصل فيه إلى أن النفقات العمالية المنخفضة لكل وحدة من وحدات الناتج لا تكون مصحوبة بنفقات رأسمالية عالية .

فى هذا الموضوع — أن نخلص إلى بعض استنتاجات تجريبية عامة . وأول هذه الاستنتاجات أن الكفاية الصناعية تفتقر إلى المقياس الذى يتوافر فيه القدر الكافى من الموضوعية والمادية رغم أن الأرقام المقارنة لإنتاجية العمالة تصلح كمؤشرات نافعة تدلنا على اتجاهات الكفاية . إلا أن من المحتمل أن تكون مثل هذه المقاييس أكثر جدوى وأعم نفعاً إذا ما استخدمت فى المقارنات التفصيلية بين المؤسسات المنتجة لمنتجات قريبة الشبه ببعضها . ومع ذلك فليس من المحتمل لمثل هذه المقارنات أن تفى بكل الغرض منها قبلما يكون قد تم تجميع أكبر قدر من المعلومات اللازمة للبحث . كما أن استخدام المقاييس الاقتصادية مثل Cost والأسعار Prices والأرباح profits يضع أمامنا صعوبات بالغة التعقيد . ويجرى العمل فى الوقت الحالى ببعض أساليب الفن الإنتاجى الحديثة التى نحاول عن طريقها تناول مشكلة مختلف العناصر divers Inputs الداخلة فى الإنتاج ، إلا أن من الصعب علينا فى الوقت الحاضر تفسير ما نتوصل إليه من نتائج . ويبدو أن من غير المحتمل حتى الآن أن يكون هناك بديل كاف يحل محل الدراسة التفصيلية لحالة كل صناعة بذاتها ، هذه الدراسة التى يلعب فيها الحكم المبنى على الحدس دوراً ظاهراً . وتتيح مثل هذه الدراسات الفرصة لعمل تقييم لجو الصناعة atmosphere والمميزات الشخصية للادارة وموقف المسؤلين من الابتكار وغيرها من الاعتبارات الأخرى . وهناك بعض الشواهد التى تدلنا على أن هذه الاعتبارات التى لا يسهل تسميتها على وجه التحديد — والتى نجملها عموماً فى تعبيرات مختلفة مثل « التقدم Progress » والعنصر البشرى «human factor» أو نوع رأس المال «Quality of capital» — تعتبر على قدر كبير من الأهمية . وأن تطبيق أساليب الفن الإنتاجى المحسنة

والطرق المتقدمة للتنظيم والادارة وما يصحب هذه التغيرات من تحسن فى القدرات البشرية معناه احتمال أن تصبح هذه الأشياء هى المصادر الرئيسية للكفاية الصناعية . وينبغى أن تسير جنباً إلى جنب مع هذه الأشياء عناصر أخرى لا يمكن سردها على وجه التحديد وإن كان من المهم منها :

١ — عدم وجود المواقف المتشددة والقيود التى تفرضها العمالة والتنظيمات العمالية على أصحاب المشروعات .

٢ — وجود السياسة المالية التى لا تقوم بالضغط — بدون مناسبة — على أصحاب المشروعات للتقليل من ثمرة مخاطرهم .

وليس الاقتصادى هو مجرد ذلك الشخص المؤهل الذى يعبر برأيه عن أحسن الطرق التى تتعدل بها الاتجاهات والنظم الاقتصادية بحيث يتحقق منها أقصى حد للكفاية بل إن دوره يزيد بعض الشيء عما سبق أن ذكرناه .

ولقد سبق القول فى جزء متقدم من هذا الفصل بأن الزيادة فى رأس المال الذى يعمل مع القوة العاملة Labour لا تعد عاملا له أهميته الحيوية فى زيادة الكفاية ، إلا أنه ينبغى الاعتراف بأن المعدل المرتفع للابتكار الفنى يكون مصحوباً فى الغالب بزيادة سريعة فى رصيد رأس المال . وهذا بدوره يدفعنا إلى التفكير فى أن معظم الزيادات الكبيرة فى الكفاية تحدث — على مايبدو — حينما تكون الصناعة آخذة فى التوسع . ويبدو أن التوسع فى الناتج لا يترتب عليه ارتفاع معدل الاستثمارات فحسب بل وينتج عنه أيضاً الارتفاع فى :

١ — معدل إحلال رأس المال Rate of Capital Replacement

٢ — معدل الابتكار Rate of Innovation

ويشير سولتر Salter[1] إلى أن الخطط التى تهدف إلى رفع مستوى الإنتاجية ينبغى أن توفر مناخاً اقتصادياً لا يضع العقبات فى وجه الصناعات المتوسعة لكى يعرقل نموها كما لا يقوم بدعم الصناعات الآخذة فى التدهور بطريقة مصطنعة وغير طبيعية . ويقترب برن Burn من نفس الموضوع ولكن من زاوية مختلف، فقد توصل إلى أن «التوسع المستمر فى الطلب والانتاج يفسح المجال لظهور المصنع الجديد فى الصناعات الآخذة فى النمو ويشجع على إنشائه و بذلك فهو يحتضن الاتجاه إلى التجديد والابتكار ويزاول ضغطه لزيادة الانتاجية فى الصناعات التى يكون الطلب عليها غير فعال ثابتاً Static وذلك بسحب القوى العاملة منها وجعلها أغلى ثمناً »[1] . وفى ضوء ما يتوافر من أدلة محدودة فإن من المتعذر قياس أثر الاحتكار والمنافسة على الكفاية الصناعية . وكما رأينا فإن الدعوى النظرية المناهضة للاحتكار قوية ، كما أن الاتجاه العام للدولة ينصب فى العمل على فض الاحتكارات وذلك لصالح الكفاية الصناعية ، ومع ذلك فان الانطباع العام الذى نخرج به من دراستنا لمعظم حالات الاحتكار يبين لنا أن ما لها من تأثير مضاد ومعاكس للابتكار الفنى والكفاية الصناعية لا يعد كبيراً [٣] . وقد يكون من أسباب ذلك ما يلى :

---

(١) أن ماتوصل إليه سولتر فى كتابه (.Productivity and technical Change) صفحات ١٠٤ — ١٠٥ من أن أكبر الزيادات فى الانتاجية تكون مرتبطة بأضخم التوسعات فى الناتج قد أيده كل من رداوى وسميث فى كتابهما السابق ذكره .

(٢) برن Burn فى كتاب (The Structure of British Industry) طبعة كامبردج سنة ١٩٥٨ — المجلد الثانى .

(٣) انظر على سبيل المثال كتاب كارتر وويليامز (Industry and Technical Progress) طبعة أوكسفورد سنة ١٩٥٧ صفحات ١٦٨ — ١٦٩ وكذلك كتاب برن Burn السابق ذكره — المجلد الثانى صفحة ٤٥١ .

١ — أنه على الرغم من انتشار الاحتكار فإن تأثير المنافسة يكون شاملا لمعظم قطاعات الصناعة ولا يمكن قمعه كلية إلا فى النادر القليل .

٢ — عندما تكون المصانع والمؤسسات كبيرة — مما يترتب عليه قلة إمكانيات المنافسة فى السعر — فاننا نلاحظ بوضوح كثرة الحوافز والفرص الداعية إلى استخدام الآلات والطرق التنظيمية الأكثر جدة وحداثة وكفاية .

وبمعنى آخر — وفى حالة عدم وجود المنافسة — فانه يمكن القول بأن بعض المؤسسات تكون متسمة بالضخامة نتيجة لكونها مؤسسات ذات كفاية . ويتعين علينا فى النهاية ألا نتجاهل تلك الناحية من نواحى الكفاية الصناعية التى خلفناها وراءنا فى جزء متقدم من هذا الفصل والتى تتلخص فى أنه من المهم أن تكون المؤسسات والصناعات على قدر من الكفاية ، ولكن لا يقل عن ذلك أهمية أنه ينبغى مراعاة الحجم المناسب Right Size للصناعات بحيث لا تعمل إلا بكمية من إمدادات رأس المال والعمالة التى تكفل لها درجة عالية من الإنتاجية [1] . وقد يكون من بين أسباب عدم الكفاية أن رأس المال الذى يكون قد تحول لإحدى الصناعات كان من الأفضل توجيهه إلى صناعات أخرى ، ومن المألوف القول بأنه نتيجة لنظام الإعانات التى تقدمها الدولة فان

---

(١) وينطبق نفس الشىء بالطبع على انتشار رأس المال بين المؤسسات ومع ذلك فاننا لا نعرف إلا القليل عن عائدات رأس المال بين تلك المؤسسات . وفى المقالة التى كتبها لندبرج Lundberg فى الجورنال الاقتصادى فى ديسمبر سنة ١٩٥٩ بعنوان (ربحية الاستثمار) نجده يقرر أنه وجد أن من النادر فى السويد عمل أبحاث دقيقة عما يحتمل من ربح لرأس المال قبل استخدامه بالفعل . كما تبين للندبرج أيضا وجود اختلافات واسعة فى التعريفات Defenitions والطرق Methods المستخدمة فى حساب هذه الارباح مما يترتب عليه تلك البعثرة والتوزع فى توقعات الربحية للمشروعات قيد البحث، وكذلك ظهور الفروق الواسعة فى الارباح المنتظرة من المشروعات العاملة بالفعل .

الـكثير من مواردنا الإنتاجية كانت تتحول إلى الزراعة ، كما أنه يمكن القول أيضاً بأن الشروط الممتازة التي كانت تقدمها صناعاتنا المؤممة لتكوين رؤوس أموالها قد ترتب عليها توسع زائد عن الحد Over Expansion في هذه الصناعات . وتشير تقارير اللجنة المختارة للصناعات المؤممة ، إلى أن من المؤكد أن كثيراً من المشروعات خرجت إلى حيز التنفيذ قبل تقييمها تقييماً اقتصادياً واعياً [1] .

ولـكننا لا نعرف الـكثير عن معدلات عائد رأس المال في أي من القطاعين العام أو الخاص بحيث نخرج باستنتاجات معينة ، فضلا عن أنه في هذا المجال فإنه يكون للاعتبارات الغير اقتصادية Non-Economic Considerations أهميتها الخطيرة على أية حال . ولقد خرجنا أيضاً من مناقشتنا للـكفاية الصناعية بأن القدرات والمهارات البشرية أهميتها الحيوية . وعلى هذا فانه ينبغي علينا أن نـكون واعين لأنفسنا حتى لا ننخدع ونضل طريقنا في متاهات أشكال الاستثمار الاجتماعي (مثل الصحة والتعليم) التي يتعذر علينا حساب معدلات عائدها .

(١) انظر ما سبق صفات ١١١ - ١١٣ .

قائمة ببعض الكتب المقترحة
لزيادة الاطلاع

كتب عامة :

1 — P, Sargant Florence (The Logic of British & American Industry) Rutledge and Kegan Paul, 1953.

2 — R.S. EDWARDS and H·Townsend (Business Enterprise) Macmillan, 1956.

3 — E.A.G. Robinson (The Structure of Competitive Industry) Cambridge, I960·

4 — Sir Dennis Robertson and S.R. Dennison (The Control of Industry) Cambridge, I960·

5 — J· S· BAIN (Industrial Organization) John Wiley, I959.

كتب تتعلق بموضوع الفصل الأول :

6 — A. B. LEVY (Private COrporations and their conrol) Routledge, I950·

كتب تتعلق بموضوع الفصل الثانى:

7 — R.F. Henderson (The New Issue Market and the Finance of Industry) , Bowes and Bowes, 1951·

8 — F· W· Paish (Business Finance) Pitman, 1960,

9 — R.F· Henderson and B. Tew (Studies in Company Finance) Cambridge, 1959.

10 — H.B. Rose (The Economic Background to Investment) Cambridge, 1960.

كتب تتعلق بموضوع الفصل الثالث :

11 — E. T. Penrose (The Theory of the Growth of the Firm) Blackwell, 1959.

12 — P.L. Cook and R. Cahen (The effects of Mergers) Allen & Unwin. 1958.

كتب تتعلق بموضوع الفصل الرابع :

13 — E. A. G. Robinson (Monopoly) Cambridge , 1941.

14 — A. R. Burns (Decline of Competition) McGraw - Hill, 1936.

15 — E. H. Chamberlin (Monopoly and Competition and Their Regulation) Macmillan, 1954.

16 — P. H. Guensult and J. Jackson (The Control of Monopoly in the United Kingdom) Longmans 1960,

17 — A. D. Neale (The Anti-Trust Laws of the U. S. A.) Camhridge, 1960.

كتب تتعلق بموضوع الفصل الخامس :

18 — R. Kelf-Cohen (Nationalization in Britain) Macmillan,1958.

19 — W. A. Robson (Nationalized industry and Puplic Owner - ship) Allen and Unwin. 1960 .

20 — P. Sargant Florence (Industry and the State) Hutchin - son, 1957.

21 — Reports of Select Committee on Nationalized Industries.

كتب تتعلق بموضوع الفصل السادس :

22 — B. M. H oover (The Location of Economic Activity) Mc Graw-Hill, 1948.

23 — P. Sargant Florence (Investment, Location and Size of Plant.) Cambridge, 1948.

24 — M. L. Greenhut (Plant Location in Theory and in Practice) Chapel Hill, 1956.

25 — W. Isard (Locatien and Space Economy) Chapman and Hall, 1956.

كتب تتعلق بموضوع الفصل السابع :

26 — L. Rostas (Comparative Productivity In British and American Industry) Cambridge, 1948.

27 — L. Rostas (Productivity, Prices and Distribution in Selected British Industries) Cambridge, 1948.

فهرس

إيداع رقم ٣٢٧٥ / ١٩٧٠

ملتزم الطبع والنشر

دار الفكر العربى